

GILCLÉR REGINA

Mensagens para
conquistar sucesso
e felicidade na vida
e no trabalho

A arte de saber **VIVER**



VISEU





Copyright © Viseu

Copyright © Gilclér Regina

Todos os direitos reservados.

Proibida a reprodução total ou parcial desta obra, de qualquer forma ou por qualquer meio eletrônico, mecânico, inclusive por meio de processos xerográficos, incluindo ainda o uso da internet, sem a permissão expressa da Editora Viseu, na pessoa de seu editor (Lei nº 9.610, de 19.2.98).

editor: Thiago Domingues Regina

projeto editorial: BookPro

coordenação editorial: Blenda Castro

revisão: Rosângela Cruz

copidesque: Évelin Tiedt

diagramação: Pedro Diniz

capa: Vinicius Ribeiro

e-ISBN 978-85-9399-130-1

Todos os direitos reservados, no Brasil, por

Editora Viseu Ltda.

contato@editoraviseu.com

www.editoraviseu.com

Dedico este livro a Deus, que me protege todos os dias da minha vida;

*A um casal querido, Martins e Hilda, meus pais, meus grandes amigos,
minha infinita gratidão;*

Minha esposa, luz de meus dias e companheira de sempre, Rosemary;

*a meus filhos, Thiago e Rodrigo, que sempre estiveram do meu lado,
vivendo a grande emoção de sermos grandes amigos.*

Apresentação

Pensar sai barato. O imperador do futuro será um imperador de ideias. A velocidade das mudanças determina também a velocidade do pensamento. As empresas estão jogando muito dinheiro fora em treinamento porque não educam, isto é, não treinam comportamento.

O analfabeto do próximo milênio não será aquele que não souber ler ou escrever. Será aquele que não souber aprender, desaprender e reaprender. Precisamos preparar-nos para o inesperado, uma vez que, nos próximos anos, estaremos levando no mínimo um susto por dia.

Educação, motivação e criatividade, no mundo atual, é buscar a preparação e o sentimento amigo diante das mudanças. Se você mudar, o mundo muda com você. O conceito errado de “o importante é competir” deve ser modificado; afinal, precisamos educar para vencer.

O pódio normalmente é para poucos. Num grupo de cem pessoas, 98 não fazem sucesso, justamente porque preferem ficar na segurança da metade do caminho: elas não arriscam, não ousam.

Quem corre atrás quase sempre se cansa e não alcança.

Educação é estar na vanguarda, ser o primeiro a mudar, a conciliar conhecimento humano com tecnologia, é entender o amor humano como grande diferencial competitivo.

Motivação é ser amigo das mudanças que diariamente batem à porta das pessoas.

Criatividade é estar sempre alguns passos adiante da tecnologia, oferecendo alternativas, criando opções que atendam aos anseios do cliente e que, acima de tudo, o encantem.

Antes de mais nada, é necessário entender que educar é formar pessoas

que realizam, bem como que nada tem valor se não tivermos Deus dentro do coração. Não basta saber. A distância entre saber e fazer é de um oceano. Existem pessoas que não sabem e não perguntam. Existem pessoas que sabem e não ensinam. Existem pessoas que ensinam e não fazem. O sucesso é de quem faz. E tudo isso só vem quando as pessoas dão um passo a mais, porque muitos desistem quando estão bem perto de Deus. É preciso ter fé e esforçar-se para obter uma educação criativa que contemple os melhores resultados; é preciso colocar a persistência como vitamina do triunfo.

Nada disso terá sentido se não soubermos viver o hoje para criar o amanhã. A arte de saber viver procura mostrar como pode ser alegre e repleta de felicidade essa viagem em direção à grande meta do ser humano, o seu grande sentido de ser e existir, que é ser feliz, estar com Deus e chegar ao topo com toda a vitalidade.

I

Viver com equilíbrio e alegria

A vida não é uma emergência, é uma maratona

Aproveitando mal a vida

Nossa paz mental é determinada, em grande parte, pela nossa capacidade de viver o presente, independentemente do que aconteceu ontem ou no ano passado, ou do que possa nos acontecer amanhã, pois o presente é onde você está, agora!

Sem dúvida, muitos de nós aprendemos a arte neurótica de perder nossas vidas preocupando-nos com uma variedade de coisas ao mesmo tempo. Deixamos os problemas passados e as preocupações futuras dominarem nosso momento presente e, com isso, ficamos ansiosos, frustrados, deprimidos e sem esperança.

Por outro lado, adiamos nossa satisfação, nossas prioridades e nossa felicidade, convencendo-nos erradamente de que “algum dia” será melhor do que hoje. John Lennon disse certa vez: “A vida é algo que acontece enquanto estamos ocupados fazendo outros planos”. Quando estamos ocupados fazendo “outros planos”, nossas crianças estão ocupadas crescendo, as pessoas que amamos estão se mudando ou morrendo, nosso corpo está ficando fora de forma, nossos sonhos, se desfazendo.

Em resumo, estamos aproveitando mal a vida. Muitos a vivem como se fosse um ensaio de figurino para alguma festa futura. Não é. Na verdade, ninguém pode ter a garantia de que estará aqui amanhã. Agora é o único momento que temos e o único que podemos controlar. Quando nossa atenção está voltada para o presente, apagamos o medo de nossa mente.

Medo é a preocupação que temos com relação a eventos que poderão acontecer no futuro, ou seja, não termos dinheiro suficiente, nossos filhos enfrentarem dificuldades, ficarmos velhos e saber que morreremos, seja o que for. Para combatê-lo, a melhor estratégia é aprender a atrair nossa atenção

para o presente. Viva seu presente com mais intensidade, e sua vida irá dar uma guinada de qualidade.

Ingrediente da vida: relacionamentos

Não há saída: viver é relacionar-se e, caso você seja uma daquelas pessoas que dizem querer habitar sozinhas uma gruta, poderá até fazê-lo, mas ainda assim restará praticar o relacionamento com você mesmo. Solidão é um remédio para tomar por alguns dias, não para uma vida toda. A não compreensão da importância de relacionar-se tem deixado o mundo cada dia mais cheio de pessoas que se julgam eternas injustiçadas.

O toureiro relaciona-se com o touro mediante o uso de uma dúzia de espadas e da capa vermelha. Nos relacionamentos de hoje, as pessoas são atraídas pela capa vermelha e recebidas com uma dúzia de espadas; quando percebem, sua amizade está sangrando na arena da vida.

Não existe ingrediente mais simples e mais importante na construção de seu futuro pessoal e profissional que possa conduzi-lo ao êxito do que relacionar-se com as pessoas. Tudo o que você constrói ou destrói é fruto de relacionamentos. Importar-se com as pessoas é uma maneira muito simples de plantar uma amizade, mas, como os outros não se importam com você, você tampouco se importa com os outros... Com isso, acaba-se construindo uma cadeia de situações absurdas e erradas, que facilmente poderiam ser evitadas e que contrariam toda a ideia de sucesso. Mostre interesse pelas pessoas, e as pessoas mostrarão interesse por você.

Mudede vida

Ao lidar com notícias ruins, com pessoas difíceis ou até mesmo com desapontamentos, a maioria de nós desenvolve certos hábitos e maneiras de reagir à vida e, em particular, à adversidade que não são exatamente os ideais. Nossa tendência é reagir violentamente, super dimensionar o problema e nos apegarmos em demasia a nossas posições, valorizando apenas os aspectos negativos.

Quando nos sentimos imobilizados por coisas pequenas, quando estamos irritados, aborrecidos e incomodados, nossas reações excessivas não só nos frustram como também nos impedem de alcançar o que gostaríamos.

Perdemos a noção de conjunto, só vemos o que há de negativo na situação e isso nos leva a atormentar pessoas que poderiam na verdade nos ajudar. Em resumo, vivemos nossa vida como se fosse uma emergência permanente!

Muitas vezes corremos para todos os lados, parecendo ocupados, tentando resolver problemas — o que estamos fazendo de fato é tão somente aglutinar os problemas a nossa volta, patinando sem sair do lugar. Porque tudo parece um problemão, passamos toda a nossa existência destrinchando um após o outro, e, cada vez que resolvemos um, aparecem mais dois ou três no final da lista, e assim vamos vivendo mal.

Depois de algum tempo, somos levados a crer que tudo é, de fato, um problema. Não conseguimos mais perceber que a maneira como nos relacionamos com nossos problemas é diretamente responsável pela solução rápida e eficiente que podemos encontrar para eles. Quando desenvolvemos o hábito de reagir à vida menos intensamente, problemas que pareciam intransponíveis podem encontrar solução. E até mesmo aqueles “cabeludos” não nos desnortearão mais.

Tornar a vida mais fácil implica trocar velhos hábitos de “reação” por novas perspectivas. Esses novos hábitos nos permitem desenvolver uma vida mais rica e satisfatória. Para entender melhor esses ingredientes que podem nos proporcionar uma vida melhor, quem sabe, deveríamos misturar um pouco de filosofia oriental com psicologia ocidental para compreender a serenidade de mudar as coisas que podem ser mudadas, aceitar as que não podem e ter a sabedoria de perceber a diferença que existe entre as duas.

Não faça tempestade por pequenas coisas

Muitas vezes nos desgastamos por coisas que, examinadas em detalhe, não merecem tanta atenção. Detemo-nos em pequenos problemas e questões e os superdimensionamos. Um estranho, por exemplo, pode nos fechar no trânsito. Em vez de esquecer o acontecido e continuarmos em frente, tocando o dia, nos convencemos de que isso é motivo mais do que suficiente para sentir raiva. Imaginamos o confronto em nossa mente. Muitos de nós, inclusive, podem vir a narrar para outras pessoas o incidente, em vez de simplesmente esquecê-lo.

Por que não deixar que o mau motorista provoque acidente em outro lugar? Tente sentir compaixão por essa pessoa e pense como deve ser terrível ser obrigado a ter tanta pressa. Desse modo, podemos manter nosso próprio senso de bem-estar, sem incorporar o problema do outro.

Essas tempestades ocorrem diariamente em nossa vida, quando temos de esperar numa fila, quando ouvimos críticas injustas ou quando fazemos a parte do “leão” em algum trabalho. Só temos a ganhar ao aprender a não nos deixar levar por pequenos aborrecimentos.

As pessoas gastam tanta energia fazendo tempestade por pequenas coisas que perdem o contato com o lado mágico e belo da vida. Quando fazemos as coisas com prazer, a vida é alegria; quando as realizamos apenas por dever, a vida é escravidão.

Viva com equilíbrio

Imagine a vida como um jogo, no qual fazemos malabarismo com cinco bolas lançadas ao ar. Essas bolas são o trabalho, a família, a saúde, os amigos e o espírito. O trabalho é uma bola de borracha. Se cair, bate no chão e pula para cima. Porém, as outras quatro são de vidro. Se caírem, quebrarão e ficarão permanentemente danificadas. É preciso entender isso e buscar o equilíbrio na vida. Mas como? Não diminua seu próprio valor, comparando-se com outras pessoas.

Somos todos diferentes. Cada um de nós é um ser especial. Não fixe seus objetivos com base no que os outros acham importante. Só você está em condição de escolher o que é melhor para si próprio. Dê valor às coisas mais queridas ao seu coração e as respeite. Apegue-se a elas como à própria vida. Sem elas, a vida carece de sentido. Não deixe que a vida escorra entre seus dedos por estar vivendo no passado ou no futuro. Vivendo um dia de cada vez, você viverá todos os dias de sua vida.

Não desista quando ainda é capaz de um esforço a mais. Nada termina até o momento em que deixamos de tentar. Não tenha medo de admitir que não é perfeito. É correndo riscos que aprendemos a ser valentes. Não exclua o amor de sua vida dizendo que não pode encontrá-lo. A melhor forma de receber amor é dá-lo e a maneira mais rápida de ficar sem amor é apegar-se demasiado a si mesmo. Para manter o amor, é preciso dar-lhe asas.

Não corra tanto pela vida a ponto de esquecer onde esteve e para onde vai. Não tenha medo de aprender. O conhecimento é leve, é um tesouro que se carrega facilmente. Não use imprudentemente o tempo ou as palavras — eles não podem ser recuperados. A vida não é uma corrida, mas sim uma viagem que deve ser desfrutada a cada passo.

Lembre-se: ontem é história, amanhã é mistério e hoje é uma dádiva. Por isso se chama presente. Viva-o com muito amor. A viagem deve ser tão boa quanto o destino, levando-nos a uma vida de qualidade e de muita alegria e sucesso.

Reflexões

Muitas vezes somos iludidos pela confiança, porém a desconfiança faz com que sejamos enganados por nós mesmos. As pessoas não se tornam especiais pela maneira de ser ou agir, e sim pela profundidade com que atingem nosso coração. Viva de modo que sua presença não seja notada, mas sua ausência extremamente sentida.

O campeonato da vida

Hoje em dia todo mundo conversa sobre os campeonatos de futebol, paixão brasileira. Encontramos sempre rodinhas de pessoas discutindo economia e política. No entanto, não existe nenhum campeonato mais importante que o da sua vida.

E você só tem uma vida para se tornar um vencedor. Por isso, não pode ficar aí tremendo — a vida é muito curta.

O que será de sua vida? Você vai deixar que os outros destruam suas esperanças? Qual é o Brasil que você escolherá: o Brasil derrotista ou o Brasil das oportunidades?

A vida não é uma emergência

Embora muitos não acreditem, a verdade é que a vida não é uma emergência. Milhares de pessoas tiveram tudo nesta vida, mas negligenciaram a família e descartaram seus sonhos por causa de uma propensão a acreditar que a vida é uma emergência, justificando assim um comportamento neurótico de que, se não trabalharem setenta ou oitenta horas por semana, não chegarão ao seu objetivo.

A verdade é que, quando pessoas assim morrem, suas caixas de correspondência continuam cheias! Uma dona-de-casa, mãe de dois filhos, disse: “Simplesmente não consigo limpar a casa do jeito que gostaria, antes que todos saiam pela manhã”. Estava tão desgostosa por não conseguir ser perfeita que o médico lhe receitou um antidepressivo. Ela estava agindo e se sentindo como se uma arma estivesse sendo apontada para sua cabeça.

Mais uma vez, entra em ação a presunção silenciosa de que o mais importante é a emergência. A verdade é que essa pessoa criou a pressão em que está vivendo. São pessoas que levam seus objetivos tão a sério que acabam por não aproveitar a vida no caminho, esquecendo-se de se poupar de pequenos aborrecimentos.

A viagem deve ser tão boa quanto o destino. Tenho repetido isso sempre em minhas palestras. A vida continuará se as coisas não saírem conforme as planejamos. A vida é uma maratona. Não é uma emergência.

Aprenda a vibrar com a vida

A vida pode ser vista como uma experiência dolorosa ou como uma bela experiência, mas precisamos aprender a vibrar com tudo, seja com os negócios, com a família ou com os que estão mais próximos de nós.

Você pode argumentar que é fácil dizer isso, mas que é difícil pôr em prática. Eu não disse que é fácil. Tudo o que existe em carne e osso, nesta Terra, preocupa-se com alguma coisa. Isso faz parte da vida.

Você se sente amedrontado, deprimido e desencorajado, e em razão disso pensa que é um fracassado. Entretanto, isso significa apenas que você é humano. É mais fácil ser pessimista que otimista.

Não é fácil manter o ânimo, ser positivo, ser feliz e perseverar. A preocupação é inerente à condição humana e, para melhorá-la, é preciso esforçar-se e dar tempo ao tempo. Inquietar-se é pura perda de tempo, porque 99% das coisas com que você se preocupa nunca acontecem. Não desperdice seu tempo. Aprenda a vibrar com a vida!

A vida é curta

Você sabe que a vida aqui na Terra é muito curta. As vezes achamos nossos avós tão velhos! E de repente nós somos um dos mais velhos da família! Como a vida passou assim tão depressa? Ela nem avisou.

Acredito que o tempo passa para a maioria das pessoas porque elas ficam pensando que a sua hora vai chegar e, então, como num passe de mágica, tudo se acaba sem que tenham construído nada.

A vida não espera que você se decida a agarrar a sua oportunidade. Muitas pessoas estão esperando a grande oportunidade da sua vida. Mas isso não passa de uma desculpa.

Elas ainda não perceberam que a vida jamais dá aquilo que amariam ter, que a vida não dá aquilo que queremos. Ela só dá o que semeamos.

O mundo não vai parar para esperar você. Existe uma lei muito simples e não escrita: o sol nascerá amanhã de manhã e morrerá no começo da noite, e o mesmo acontecerá no dia seguinte. Isso não é revolucionário? Não é maravilhoso? Contudo, mal o percebemos.

Não existe caminho mais rápido para o fracasso do que se preocupar com o fim do mundo, com a falência da economia capitalista, com o caos social...

Basta ligar a televisão por meia hora para ficar deprimido, sem saber mais distinguir as coisas, achando que tudo está tão ruim que não fará a menor diferença viver.

Eu não sei se teremos uma guerra, porém não vou ficar sentado na minha confortável cadeira, preocupado com isso. Podem até jogar uma bomba na minha casa, mas não posso ficar imaginando tudo isso, como um “profeta do caos”. Afinal, a vida é curta.

É preciso saber viver

Quando o amor está mesclado com os impulsos do instinto e do desejo, nós o encontramos sob o nome de paixão. Quando o amor traduz afinidade, carinho e respeito mútuo, nós o chamamos de amizade. Quando resvala pelos caminhos áridos do ciúme e da posse, e aprisiona, encontramos o apego.

Quando o amor liberta, nós o chamamos de renúncia. Quando está fechado em si mesmo, como semente escura e enclausurada, é egoísmo. Quando se expande como um sol ardente, em benefício do semelhante, e se torna divino, então o chamamos de caridade.

O ódio é apenas ausência de amor, assim como a sombra é ausência de luz, ou então... é o amor traído e, por isso mesmo, tempestuoso. O amor é como o sol... está por toda parte. A diferença está na maneira como o refletimos.

Ele é a força que une os mundos, até mesmo aqueles tão diferentes como eu e você. Está presente nos pequenos seres e nos recantos mais escondidos do coração.

Quando nos afastamos desse amor, sentimos frio e infelicidade na alma. Se nos aproximamos dele, sentimos paz e alegria. Contudo, esse amor terá matizes diversos, segundo a nossa capacidade de percebê-lo em nós.

Esta é a lei da vida: estamos imersos nesse amor, viemos dele e é ele o destino de todos nós. Se viemos todos do mesmo lugar, por que tanta violência no mundo, tanta falta de amor?

A verdade é que, em tempos de velocidade tecnológica, automação industrial, progressos da cibernética, da ciência, da informática, o amor é e será sempre o grande diferencial do ser humano.

Certo ou errado?

Você já passou pela experiência de estar vivendo em maré alta, de sentir que nada poderia dar errado, quando tudo parece andar direito? Pode ser numa partida de tênis, em que acerta a linha a todo momento, ou numa reunião de negócios, em que você tem todas as respostas. Talvez numa situação em que você fica espantado ao se ver fazendo alguma coisa heroica ou dramática, que nunca pensou poder fazer.

Provavelmente, já passou também pela experiência oposta, quando nada dá certo. Com certeza, você pode se lembrar de ocasiões em que confundiu as coisas que em geral faz com facilidade, quando todo passo que deu estava errado, quando tudo que tentou não deu certo.

O que acontece? Você continua sendo a mesma pessoa. Deveria ter os mesmos recursos à disposição. Então, por que consegue resultados desanimadores numa hora e resultados fabulosos em outra? Por que isso acontece até com os melhores atletas? A diferença está no estado neurofisiológico em que cada um se encontra.

Há momentos em que esses estados expressam confiança, amor, força interior, alegria, êxtase, crença e deixam fluir grandes mananciais de poder pessoal.

Em outros momentos, tais estados são paralisantes e expressam confusão, depressão, medo, ansiedade, tristeza, frustração e nos deixam sem poder.

Todos nós entramos e saímos de bons e maus estados. Entender estados emocionais é a chave para entender mudanças e conseguir excelência, pois nosso comportamento é resultado do nosso estado emocional.

Faça uma lista das coisas que você quer na vida. Quer amor? Bem, amor é um estado, um sentimento, uma emoção que comunicamos para nós mesmos

e que sentimos com base em certos estímulos do meio. Talvez queira dinheiro. Mas não notas de papel, e sim o que ele representa para você.

O primeiro passo para conseguir êxito pessoal é aprender a controlar efetivamente seu cérebro. Você pode modelá-lo, assim como seu pensamento, pelo lado positivo. Pense nisto: quando está se sentindo fisicamente vibrante e bem vivo, você não olha para o mundo de maneira diferente de quando está cansado ou doente?

Melhorando sempre

Um casal de velhinhos com mais de sessenta anos de convivência foi ao cemitério comprar um jazigo, para continuarem juntos depois de passar por esta vida e, como diziam, para não dar trabalho aos filhos.

Olhando os modelos de jazigo, o velhinho disse à esposa: “Se eu morrer antes de você, quero que me enterre do lado esquerdo”. “Mas, meu bem”, disse a velhinha, “faz sessenta anos que você dorme do lado direito!” “Eu sei”, replicou o velhinho, “mas faz sessenta anos que eu gostaria de dormir do lado esquerdo”.

Tanto na vida familiar quanto na empresa, as pessoas não costumam deixar claro o que querem. Nem para os mais íntimos. Nem mesmo para si.

Imagine como age na vida profissional uma pessoa que não consegue expressar sua opinião nem na própria cama!

Se sua empresa precisa melhorar a posição no mercado, qual é o primeiro requisito? É querer melhorar.

Se uma pessoa precisa melhorar suas condições sociais, econômicas, profissionais, culturais, afetivas etc., qual é o primeiro requisito? E querer melhorar.

E você? Em que aspectos da vida precisa melhorar? E no trabalho? É sua empresa?

Você está convidado a fazer melhor, agora. Exercite essa reflexão e verá, com certeza, pontos que devem e podem ser melhorados. Só o fato de você estar pensando no assunto já está criando um processo de mudança.

II

Amor e paixão

A felicidade não é um destino, é uma viagem.

Paixão pela vida

A verdadeira paixão e a alegria podem ser encontradas em momentos mais profundos e sutis, nos pensamentos silenciosos e nas ações do dia-a-dia. Encontramos a paixão pela vida ao desenvolver a missão de alimentar um bebê, realizar uma venda ou preparar um jantar especial.

A paixão nos motiva a tomar conta de um ente querido que está doente, lembrar o aniversário de um amigo ou servir a uma causa. A cada dia temos novas oportunidades de viver uma vida apaixonante, repleta de alegria, em vez de uma vida passiva, em que predomina o desespero.

Nossa tarefa é dizer “sim” à vida e permitir que a emoção invada nosso coração.

A felicidade é uma viagem

Em minhas palestras, tenho notado o comportamento do ser humano e sua busca de crescimento neste mundo tão competitivo em que vivemos; porém, o que ele mais quer é ser feliz. Isso nos faz refletir sobre a verdade da vida. Não existe um caminho para a felicidade. A felicidade é o caminho. Por isso, aproveite todos os momentos, especialmente se você tem alguém com quem compartilhá-los. E lembre-se de que o tempo não espera ninguém.

Portanto, pare de esperar até que você termine ou volte para a faculdade, até que perca ou ganhe cinco quilos, até que tenha tido filhos ou até que eles tenham saído de casa, até que você se case ou se divorcie, até sexta à noite ou segunda de manhã, até que tenha comprado uma casa nova ou um carro — ou ainda até que ambos tenham sido pagos —, até o próximo verão, primavera, outono, inverno, até que você morra ou nasça de novo e decida que não há hora melhor para ser feliz do que agora mesmo! A felicidade é uma viagem, não um destino. Por isso, trabalhe como se não precisasse de dinheiro, ame como se nunca tivesse se magoado e dance como se ninguém o olhasse. Nenhum obstáculo é grande demais quando confiamos em Deus!

O amor é o grande diferencial

Numa aldeia vietnamita, um orfanato dirigido por um grupo de missionários foi atingido por um bombardeio. Os missionários e duas crianças tiveram morte instantânea e as restantes ficaram gravemente feridas. Entre elas, uma menina de 8 anos, considerada em pior estado. Foi necessário pedir ajuda por uma rádio e, depois de algum tempo, um médico e uma enfermeira da Marinha dos Estados Unidos chegaram ao local.

Eles teriam que agir rapidamente, senão a menina morreria devido aos traumatismos e à perda de sangue. Era urgente fazer uma transfusão, mas como? Após alguns testes rápidos com o pessoal da equipe de socorro, concluíram que ninguém ali possuía o tipo de sangue de que a menina precisava. Reuniram, então, as pessoas da aldeia e tentaram explicar-lhes o que estava acontecendo, gesticulando, arranhando o idioma ali falado.

Queriam dizer que precisavam de um voluntário para doar sangue. Depois de um silêncio sepulcral, viu-se um braço magrinho levantar-se timidamente. Era um menino chamado Cheng. Ele foi colocado às pressas ao lado da menina agonizante e espetaram-lhe uma agulha na veia. Cheng se mantinha quietinho e com o olhar fixo no teto. Passado um momento, o menino deixou escapar um soluço e tapou o rosto com a mão que estava livre.

O médico perguntou-lhe se estava doendo e ele disse que não. No entanto, não demorou muito e pôs-se a soluçar de novo, tentando conter as lágrimas. O médico ficou preocupado e repetiu a pergunta, e novamente Cheng negou. Os soluços ocasionais deram lugar a um choro silencioso, mas ininterrupto. Era evidente que alguma coisa estava errada.

Foi então que apareceu uma enfermeira vietnamita vinda de outra aldeia. O médico pediu que ela procurasse saber o que estava acontecendo com o

menino. Com a voz meiga e doce, a enfermeira foi conversando com ele e lhe explicando algumas coisas, e o rostinho do menino foi se aliviando. Minutos depois ele estava novamente tranquilo.

A enfermeira explicou aos americanos: “Ele pensou que ia morrer. Não tinha entendido direito o que vocês disseram e estava achando que teria de dar todo o seu sangue para a menina não morrer”.

O médico se aproximou dele e, com a ajuda da enfermeira, perguntou: “Se era assim, por que você se ofereceu para doar sangue?” Cheng respondeu: “Ela é minha amiga”.

Essa é uma história real e nos mostra como o exemplo de um pequenino pode nos atingir como uma bomba, num mundo onde o amor deveria ser o grande diferencial.

Paixão, a velha chave do sucesso

A tecnologia muda o tempo todo, mas a velha chave do sucesso continua sendo escrita com seis letras: paixão.

Deixe suas escolhas profissionais coincidirem com o que gosta de fazer. Caso contrário, mude, pois jamais obterá sucesso no seu sentido mais profundo. Essa é a regra básica do manual de sobrevivência na selva da empregabilidade.

Pergunte a alguém que você considera bem-sucedido profissionalmente a que essa pessoa atribui o seu sucesso. Nove entre dez vão responder que amam o que fazem e sentem o maior prazer no trabalho. Você nunca teve tão pouca certeza sobre você mesmo e sua vida profissional, não é mesmo? Hoje, no mundo das empresas, você só conta com um amigo fiel nos momentos decisivos: você mesmo.

As empresas não querem mais administrar seu futuro. Entretanto, como você pode assumir a gestão da sua carreira, a gerência da sua vida profissional, se nunca fez isso antes? Ninguém pode ajudá-lo a decidir entre acomodar-se numa empresa em que você atua há anos e aceitar uma oferta desafiadora de outra empresa, mesmo que com salário menor.

Só você sabe se deve assumir o risco de abrir o próprio negócio ou se deve continuar perseguindo aquela promoção almejada há anos.

Preste atenção: para ter sucesso, a tarefa mais importante é gerenciar a carreira como um negócio. Fé em você, esforço, preparação, confiança, muita paixão e pé na tábua.

A lei da reciprocidade

O conceito de cumprir sua missão através do serviço é, na verdade, muito simples, porém não simplista. Faça aos outros o que deseja que façam a você. Se deseja amor, aprenda a dar amor. Se quer atenção ou apreciação, aprenda a dar atenção e apreciação. Se almeja alegria e felicidade, aprenda a dar alegria e felicidade. Se é fartura que deseja, ajude os outros a encontrá-la. Servir é a projeção da mente.

Dar aos outros o mesmo que deseja para si é o modo mais simples de ter as próprias necessidades satisfeitas. Esse princípio fundamental de missão funciona igualmente com pessoas, empresas e países. Servir é uma daquelas leis imemoriais de causa e efeito que operam no mundo pessoal da eficácia e da interação humana. Faz parte do propósito divino. É um tema constante, encontrado no coração de toda pessoa ou sociedade verdadeiramente grandes. Servir governa a qualidade total de nossas vidas. A reciprocidade é um resultado natural sempre que servimos com vontade.

De modo concreto, a essência de trabalhar em prol de sua missão é apenas pôr em prática todo o sistema de dar e receber. Quando fazemos isso, começam a acontecer os milagres.

Você é importante

Certa vez, uma professora decidiu homenagear seus alunos do último ano do colegial dizendo a cada um deles o quanto era importante para ela e para a classe. Então presenteou-os com um laço azul com a frase “Eu sou importante”. Depois, resolveu desenvolver um trabalho com a classe a fim de verificar que tipo de impacto o reconhecimento teria sobre a comunidade. Deu a cada aluno mais três laços e os instruiu para que disseminassem a cerimônia de reconhecimento. Eles deveriam acompanhar o processo, ver quem estava sendo homenageado e relatar à classe os resultados dentro de uma semana.

Um dos alunos foi até um executivo de uma empresa próxima e o condecorou por ajudá-lo no planejamento de sua carreira. Então, deu-lhe os dois outros laços e disse: “Estamos fazendo um trabalho para a escola sobre reconhecimento. Gostaríamos que você procurasse alguém para homenagear, que o presentearia com um laço azul e lhe desse o outro laço para homenagear uma terceira pessoa e em seguida relatasse o que aconteceu”.

Mais tarde, naquele mesmo dia, o executivo procurou seu chefe, que era tido como um sujeito rabugento. Pediu a ele que se sentasse e disse-lhe que o admirava profundamente por seu gênio criativo. O chefe pareceu muito surpreso. Então o executivo perguntou-lhe se aceitaria o laço azul como presente, e o chefe o aceitou com prazer. O executivo pegou o laço de fita azul e o colocou no paletó do chefe, bem em cima do coração. Ao dar-lhe o último laço, perguntou: “O senhor receberia este outro laço e o passaria adiante, homenageando outra pessoa? O garoto que me deu o laço está fazendo um trabalho para a escola e queremos que esta cerimônia de reconhecimento prossiga, para descobrir como ela influencia as pessoas”.

Sim, o chefe aceitou. Procurou o filho de 14 anos e pediu que se sentasse. Contou toda a história: “Hoje me aconteceu uma coisa incrível. Estava em meu escritório e um dos executivos entrou, disse que me admirava e me deu este laço azul por me considerar um gênio criativo. Então, ele prendeu este laço que diz ‘Eu sou importante’ no meu paletó, bem sobre meu coração. Deu-me outro laço e pediu que eu homenageasse alguém. Esta noite, voltando para casa, comecei a imaginar quem eu homenagearia e pensei em você. Quero homenageá-lo. Meus dias são muito tumultuados e, quando chego em casa, não lhe dou muita atenção. Algumas vezes grito com você por não tirar boas notas na escola e por seu quarto estar uma bagunça, mas, de qualquer forma, esta noite eu gostaria apenas de me sentar aqui e dizer-lhe que você é importante para mim. Junto com sua mãe, você é a pessoa mais importante em minha vida. Você é um grande garoto e eu o amo”.

Relato de uma professora

Naquela série em que eu lecionava, todos os 34 alunos eram importantes para mim, mas Marcos era um em um milhão. Muito bonito, mas com aquela atitude “é bom estar vivo” que o fazia cometer travessuras interessantes, Marcos falava incessantemente. Eu tinha de lembrá-lo a toda hora de que conversar sem pedir licença não era permitido.

O que me impressionava muito, porém, era sua resposta sincera toda vez que precisava chamar a atenção dele por causa das travessuras — “Obrigado por me corrigir, Marina”. Eu não sabia o que fazer, e me acostumei a ouvir essa frase muitas vezes ao dia. Uma manhã eu já estava perdendo a paciência. Marcos falava sem parar, e eu cometi um erro de professor principiante.

Olhei para ele e disse: “Se você disser mais uma palavra, eu taparei sua boca com fita adesiva!” Passaram-se dez segundos e Carlos deixou escapar: “O Marcos está conversando de novo”. Eu não havia pedido a nenhum aluno que me ajudasse a cuidar do Marcos, mas, como dei o aviso da punição na frente de toda a classe, tive de tomar uma atitude.

Lembro a cena como se fosse hoje. Caminhei até minha mesa, abri a gaveta e peguei um rolo de fita adesiva. Sem dizer uma palavra, fui até a mesa de Marcos, destaquei dois pedaços de fita e fiz um xis sobre a boca dele. Voltei, então, para a frente da sala. Assim que olhei para Marcos para ver o que estava fazendo, ele piscou para mim. Isso foi o suficiente! Comecei a rir. A turma aplaudiu quando retornei à mesa dele, removi a fita de sua boca e encolhi os ombros. Suas primeiras palavras foram: “Obrigado por me corrigir, Marina”.

Recebi uma proposta para assumir outra turma no final do ano. Os anos passaram e, sem que eu soubesse, Marcos estava na minha turma novamente.

Ele estava mais bonito do que nunca e educado. Uma vez que teria de escutar atentamente minhas explicações sobre a “nova matemática”, ele não falou tanto como era seu costume.

Numa sexta-feira, as coisas não pareciam boas. Havíamos trabalhado duro a semana toda em cima de um conceito matemático, sentia que os alunos estavam tensos, frustrados com eles mesmos, nervosos uns com os outros. Eu tinha de acabar com aquele mau humor antes que fugisse do meu controle. Então pedi a eles que relacionassem os nomes dos colegas de classe em duas folhas de papel, deixando um espaço entre cada nome.

Pedi em seguida que pensassem na coisa mais legal que poderiam dizer sobre cada um dos colegas e escrevessem na lista. Isso levou o restante do período de aula, e, à medida que iam deixando a sala, os alunos me entregavam suas listas. Rodrigo sorriu. Marcos disse: “Obrigado por me ensinar, Marina. Tenha um bom final de semana”.

No sábado, escrevi o nome de cada aluno numa folha em separado e relatei o que uns haviam escrito sobre os outros. Na segunda-feira entreguei as listas para eles. Logo, toda a sala estava sorrindo. “Mesmo?”, ouvi uns sussurros. “Nunca pensei que eu significasse tanto para alguém!” “Eu não sabia que os outros gostavam tanto de mim.” Ninguém mencionou mais esses papéis em sala de aula.

Nunca soube se eles discutiram o assunto depois da aula ou com seus pais, mas não importava. O exercício atingira seu objetivo. Os alunos estavam felizes com eles mesmos e com os outros novamente. Aquele grupo de estudantes seguiu seu caminho.

Vários anos mais tarde, ao retornar de uma viagem de férias, meus pais foram me encontrar no aeroporto. No caminho de volta para casa, minha mãe me fez as perguntas usuais sobre a viagem, o tempo, minhas experiências em geral. Houve uma pausa na conversa. Minha mãe deu uma olhada para meu

pai, que limpou a garganta como sempre fazia antes de dizer algo importante.

“Os pais do Marcos ligaram ontem à noite”, ele começou.

“Faz tempo que não o vejo. Fico imaginando como está o Marcos”, eu disse.

Meu pai respondeu em voz baixa: “Marcos foi morto no Vietnã. O funeral é amanhã, e os pais dele gostariam que você fosse”.

Eu nunca havia visto um militar num caixão antes. Marcos estava tão bonito, tão maduro. Tudo o que pude pensar naquele momento foi: “Marcos, eu daria todas as fitas adesivas do mundo se você pudesse falar comigo”. A igreja estava cheia de amigos. A irmã de Carlos cantou uma música linda.

Por que teve de chover no dia do funeral? Já era difícil o suficiente estar ao lado da sepultura. O pastor recitou as orações de praxe e o trompete soou. Um a um, aqueles que amavam Marcos se aproximaram do caixão pela última vez e o borrifaram com água-benta. Fui a última a abençoar o caixão. Enquanto eu estava ali, um dos soldados, que carregava um manto, se aproximou e perguntou: “Você foi professora de matemática do Marcos?”.

Disse que sim, e continuei a olhar o caixão. “Marcos falava muito sobre você”, ele contou. Depois do funeral, a maioria dos colegas de Marcos dirigiu-se à fazenda de Carlos para o almoço. Os pais de Marcos estavam lá, obviamente esperando por mim. “Queremos lhe mostrar algo”, disse o pai, tirando a carteira do bolso. “Encontraram isto com Marcos quando ele foi morto. Achamos que você reconheceria.”

Abrindo a carteira, ele cuidadosamente removeu duas folhas de caderno bem velhas que foram remendadas com fita, dobradas e desdobradas muitas vezes. Eu já sabia, sem olhar para elas, que se tratava daquelas folhas onde eu relacionara as coisas boas que cada um dos colegas de Marcos havia escrito sobre ele. “Muito obrigada por ter feito isso”, disse a mãe de Marcos. “Como

você pode ver, esses papéis significavam muito para ele.”

Os colegas de Marcos começaram a se aproximar de nós. Rodrigo sorriu timidamente e disse: “Eu ainda tenho a minha. Está na primeira gaveta da escrivaninha, em casa”. A esposa de Carlos disse: “Carlos pediu para eu colocar a lista dele no nosso álbum de casamento”. “Eu tenho a minha também”, revelou Sueli. “Está no meu diário.” Cristina, uma outra colega, pegou a lista dela toda amassada do bolso e a mostrou para o grupo: “Eu sempre a carrego comigo. Acho que todos nós guardamos nossas listas”.

Foi quando, então, eu realmente sentei e chorei. (Chorei por Marcos e por todos os seus amigos que não o veriam mais. Há tanta gente no mundo que esquecemos que a vida vai acabar um dia. E não sabemos quando será. Por isso, por favor, diga às pessoas que você ama que elas são especiais e importantes para você. Diga isso a elas, antes que seja muito tarde.

Ser feliz é estar com Deus

Devemos mesmo repensar nossa vida, avaliar nossos erros e acertos e tomar a melhor decisão em direção à qualidade. Pratique a compreensão e tente ver as coisas do ponto de vista dos outros.

Sua forma de ser surpreenderá a todos. Quando chegar ao trabalho ou em casa, faça com que a primeira coisa que você disser anime o dia de todo mundo. Pare de criar momentos trágicos, passe a criar momentos mágicos. Não se deixe arrepender mais tarde. Defina suas prioridades.

Ninguém jamais disse, no leito de morte: “Puxa, se ao menos eu tivesse passado mais tempo no escritório”. Quando tiver vontade de fazer alguma coisa, simplesmente faça. Mande flores para quem você ama. Pense no motivo depois.

O sucesso e a felicidade na vida se baseiam na simplicidade de nossas ações. Você tem de acreditar em si próprio, na sua família, no seu trabalho, na sua empresa, no seu país e acima de tudo em Deus! O sucesso também é ser feliz. E ser feliz é sentir entusiasmo pela vida.

O “fazendo de conta” mais lindo de um menino

Existem momentos na vida em que alguém toca nosso coração sem perceber, com grande profundidade.

Dois irmãozinhos maltrapilhos, moradores de favela, um deles com 5 anos e o outro com 10, iam pedindo um pouco de comida pelas casas do bairro, que fica perto do morro. Estavam famintos.

Uns diziam: “Vão trabalhar, não amolem”. Ou então: “Aqui não tem nada, moleque, vá embora”. As tentativas frustradas entristeciam as crianças. Por fim, uma senhora muito atenciosa disse-lhes: “Vou ver se tenho alguma coisa para vocês”, e voltou com uma latinha de leite condensado. Que festa!

Ambos se sentaram na calçada. O menorzinho disse para o maior: “Você é mais velho, tome primeiro”, e olhava para ele com a boca salivando de vontade. O mais velho, olhando de lado para o pequenino, levou a lata à boca e sem beber apertou fortemente os lábios, fazendo de conta que estava bebendo, mas sem beber uma só gota.

Depois, estendendo a lata, disse ao irmão: “Agora é sua vez. Só um pouco”. E o irmãozinho, dando um grande gole, exclamou: “Como está gostoso!”.

“Agora eu”, disse o mais velho. E, levando a latinha já meio vazia à boca, novamente fez de conta que bebia. Depois de quatro ou cinco goles, o menorzinho, barrigudinho, mal arrumado, esgotou o leite todo sozinho.

De repente, o mais velho começou a cantar, a sambar, a jogar futebol com a lata vazia. Estava radiante, com o estômago vazio, mas com o coração transbordando de alegria.

Pulava com a naturalidade de quem não fez nada de extraordinário, ou

melhor, com a naturalidade de quem está habituado a fazer coisas extraordinárias sem dar-lhes maior importância.

Com aquele menino nós podemos aprender uma grande lição: quem dá é mais feliz do que quem recebe.

É assim que nós temos de amar. Sacrificando-nos de forma natural, a ponto de os outros nem perceberem. Porém, se sua fé é forte, alguém está feliz por você, observando lá de cima você ajudando seu irmão.

Na próxima vez que encontrar uma criança faminta, dê a ela mais do que uma simples latinha de leite — dê-lhe um pouco de felicidade.

Reflexões

Muitas pessoas entrarão e sairão de sua vida, mas apenas os amigos verdadeiros deixarão pegadas em seu coração. Para cuidar de você mesmo, use a cabeça. Para cuidar dos outros, use o coração. Se alguém trair você uma vez, a culpa é dele; porém, se o trair pela segunda vez, é provável que a culpa seja sua.

Viva com amor

Mentes grandes discutem ideias. Mentes medianas discutem eventos e fatos. Mentes pequenas discutem pessoas.

Não podemos crer na total transparência das pessoas. E preciso aceitar que os outros têm segredos, regiões de solidão.

A maior prova de amor é colocar-se a distância e não querer forçar a entrada. Deus dá alimento a todos os pássaros, mas não o joga no ninho. Deus ajuda, mas também espera que você faça, no mínimo, sua parte.

Aquele que perde dinheiro perde muito. Aquele que perde amigos perde muito mais. Aquele que perde a fé perde tudo.

Pessoas jovens e belas são obras da natureza. Pessoas idosas e belas são obras de arte. E ambas são obras de Deus.

Aprenda com os erros alheios. Você não conseguirá viver tempo suficiente para cometê-los todos sozinho. A língua pesa praticamente nada, mas poucas pessoas conseguem segurá-la.

Amigos, eu e você... Você trouxe outro amigo, já formamos um time. Esse time não tem começo nem fim.

O diferencial da vida é viver com amor e buscar diariamente o verdadeiro sentido de viver: ser feliz e estar com Deus.

O que você está esperando?

Não espere um sorriso para ser gentil. Não espere ser amado para amar. Não espere ficar sozinho para reconhecer o valor de um amigo. Não espere ficar de luto para reconhecer quem hoje é importante em sua vida. Não espere o melhor emprego para começar a trabalhar. Não espere a queda para lembrar-se do conselho.

Não espere.

Não espere a enfermidade para reconhecer quão frágil é a vida. Não espere encontrar a pessoa perfeita para então se apaixonar. Não espere a mágoa para pedir perdão. Não espere a separação para buscar a reconciliação. Não espere a dor para acreditar na oração. Não espere elogios para acreditar em si mesmo.

Não espere.

Não espere ter tempo para servir. Não espere que o outro tome a iniciativa se você foi o culpado. Não espere ouvir “eu te amo” para dizer “eu também”. Não espere ter dinheiro aos montes para então contribuir. Não espere o dia de sua morte sem antes amar a vida.

Então, o que você está esperando?

Um caso de amor com a vida

Temos a mania de buscar a felicidade em doses grandes e dramáticas. No entanto, encontramos a verdadeira alegria quando focalizamos em pequenos mas preciosos presentes.

Na verdade, as grandes doses de alegria e paixão são raras e surgem só de vez em quando. Para ser felizes, precisamos entender uma coisa de modo muito claro: é necessário desejar ser feliz com sinceridade.

Cultivar a paixão requer desejo e decisão. Permitir que a paixão que já possuímos flua requer um desejo intenso de manter um caso de amor com a experiência chamada vida. Para conhecer a felicidade, precisamos abraçar a vida, apertando-a ao nosso encontro, sentindo sua beleza e seu perfume.

III

Motivação

*O entusiasmo é a segunda coisa no mundo que mais
contagia o ser humano.*

Infelizmente, a primeira é a falta dele.

Abrace o talento

Faça você o próprio tempo. Faça com que sua empresa seja o próprio produto final. Construa o relógio em vez de apenas dizer as horas. Abrace o talento.

Hoje, mais do que nunca, em tempos de competitividade global, é preciso estimular o progresso. É essencial transformar-se, renovar-se. E preciso saber fazer de maneira diferente.

E a disposição para substituir e refazer, considerando também os elementos básicos já comprovados. Abrace o talento com entusiasmo, mas tenha entusiasmo para fazer bem o que continua bem. Pense em como fazer melhor amanhã do que foi feito hoje. Esteja atento. Uma empresa precisa ter visão de conjunto, saber abraçar as extremidades, como continuidade e mudança, conservadorismo e avanço, estabilidade e revolução, previsão e caos, tradição e renovação, elementos antigos e novidades.

A vida é um eco

A vida é assim: do jeito que a tratamos, ela nos trata. Precisamos prestar mais atenção nos detalhes. Conta uma história que um menino e seu pai caminhavam pela montanha. De repente o menino cai, se machuca e grita: “Ai!” Para sua surpresa, ouve a voz se repetir, em algum lugar da montanha: “Ai!” Curioso, pergunta: “Quem é você?” E recebe como resposta: “Quem é você?” Contrariado, grita: “Seu covarde!” E tem como réplica: “Seu covarde!”

O menino olha para o pai e pergunta, aflito: “Pai, o que é isso?” O pai sorri e diz: “Meu filho, preste atenção”. Ele grita em direção à montanha: “Eu admiro você!” A voz responde: “Eu admiro você!” De novo o homem grita: “Você é um campeão!” A voz responde: “Você é um campeão!”

O menino fica espantado, não entende. E seu pai lhe explica: “As pessoas chamam isso de eco, mas, na verdade, isso é a vida. A vida é um eco. Ela lhe dá de volta tudo o que você diz ou faz. Nossa vida é simplesmente o reflexo das nossas ações”.

Se você quer mais amor no mundo, precisa dar mais amor, criar mais amor no coração. Se quer mais competência da sua equipe, desenvolva mais a própria competência. Se quer somente fazer o papel de pedra, vai sofrer quando virar vidraça.

O mundo é a prova da nossa capacidade, tanto no plano pessoal como no profissional. A vida lhe dará de volta o que você der a ela. Sua vida não é uma coincidência. Ela é consequência daquilo que você pensa e faz.

Falando em motivação, como desmotivar?

Ignorar. Isolar. Manipular. Subestimar. Demitir os mais competentes (nada desmotiva mais que isso). Perder talentos. Não cobrar resultados. Praticar assédio moral, ou seja, desprestigiar as pessoas. Lembre-se: desmotivar é muito fácil.

Falando em motivação, como motivar?

Confiar. Ter clareza nos objetivos. Delegar com autonomia, dar poder. Ter sentido de missão. Lançar desafios acima da capacidade. Reconhecer valores. Recompensar resultados. Ter um clima de trabalho, de vida, cheio de amizade. Criar um ambiente fraternal e de amor.

Dez conselhos para motivar

01. Fuja do convencional.
02. Seja multifuncional, isto é, um especialista em mais de uma área.
03. Procure clientes em vez de procurar emprego.
04. Não desperdice seus talentos em burocracia.
05. Nunca pare de aprender. Essa é sua única competência durável.
06. Não gerencie. Lidere.
07. Compatibilize sua vida profissional com a pessoal, familiar e comunitária.
08. Sonhe e realize seus sonhos.
09. Apaixone-se pelo que faz.
10. Diferencie-se da multidão.

Não se deixe soterrar pela terra da incompreensão

Conta uma história que um fazendeiro lutava com muita dificuldade. Possuía apenas alguns cavalos para ajudar nos trabalhos de sua propriedade. Um dia, seu capataz trouxe a notícia de que um dos cavalos havia caído num velho poço abandonado. Era um poço muito profundo e seria extremamente difícil tirar o cavalo de lá. O fazendeiro foi rapidamente até o local do acidente para avaliar a situação. Chegando lá, certificou-se de que o animal não se havia machucado, mas, pelas dificuldades e o custo para retirá-lo do fundo do poço, achou que não valia a pena resgatá-lo.

Tomou então uma decisão difícil: determinou ao capataz que sacrificasse o animal, jogando terra no poço até enterrá-lo ali mesmo. E assim foi feito. Os empregados, comandados pelo capataz, começaram a lançar terra dentro do buraco de forma a cobrir o cavalo.

Porém, à medida que a terra caía sobre seu dorso, o animal a sacudia e ela ia se acumulando, possibilitando ao cavalo ir subindo. Logo, os homens perceberam que o cavalo não se deixava enterrar, e finalmente ele conseguiu sair!

A moral desta história é: se você estiver lá embaixo, sentindo-se no fundo do poço, pouco valorizado, incompreendido, quando todos estiverem seguros de que seu desaparecimento é coisa certa, quando jogarem sobre você a terra da incompreensão, da falta de oportunidade e de apoio, lembre-se de que o cavalo desta história nos deu uma lição.

Não aceite a terra que jogarem sobre você. Sacuda-a e pise nela. Quanto mais terra jogarem, mais você irá subir, como um trampolim. O sucesso de muitas pessoas foi construído sobre grandes adversidades. Os tempos difíceis

nos ensinam muito. Quando tudo é fácil, as pessoas entram no jogo de “salto alto” e perdem a partida. O recado é: não se deixe contaminar pelos momentos difíceis, e você irá se surpreender com os resultados.

Como seria sua vida se...

...Você não ligasse a mínima para mensagens negativas? Se você acha que é tarde, saiba que nunca se fizeram tantas fortunas no mundo como nos últimos dez anos, apesar de se falar sempre em crises.

Mesmo com todas as nossas falhas, com todos os problemas dos tempos modernos — sequestros, assassinatos, crimes, terrorismo, violência —, mais pessoas enriqueceram nestes últimos anos do que em qualquer outra época da história.

Você poderia ter sido uma delas se tivesse tomado gosto pela vida, sem se importar com as mensagens negativas de amigos e familiares.

Se você tiver a coragem de não ligar quando lhe disserem que é melhor deixar para lá, que o que você está fazendo não vai dar certo, perceberá que não passam de mensagens negativas. O mundo está cheio de “profetas do caos”. Dê um basta a eles e mude de vida!

Eu sou apenas uma pessoa!

As pessoas sempre dizem: “Como alguém sozinho poderia transformar o imenso mundo em que vivemos?” Outros afirmam que são apenas pessoas comuns e que não se sentem capazes de participar de movimentos amplos de mudança.

O que dizer então de indivíduos como Einstein ou Gandhi? Os dois eram “uma única pessoa”. No entanto, a dedicação de ambos a uma causa foi responsável por mudanças dramáticas em nosso mundo.

A defesa de uma causa nos motiva a ir mais alto e mais longe. Além disso, nos encoraja para a luta do dia-a-dia, nos faz levantar da cama de manhã mesmo quando estamos com sono e cansados.

O objetivo? Transformar o mundo num lugar melhor para viver. Muitos de nós precisamos achar alguma coisa em que acreditemos fortemente, algo que nos mova, nos impulsione e nos faça sentir bem.

Defina um objetivo para sua vida. Dedique-se a algo que vá além de seus desejos pessoais, mesmo que isso não o torne milionário, mesmo que não seja aquilo que os outros acham ser bom para você. Seja você mesmo e apegue-se ao seu sonho. Ache uma causa pela qual vale a pena lutar.

Atitude positiva de sucesso

Existe uma coisa que não se compra nem pode ser recebida como herança. Ninguém pode dá-la, tampouco é possível obtê-la na universidade. Mas ela é a principal arma para combatermos as mensagens de fracasso expressas pela sociedade, assim como nosso próprio inimigo interno. Trata-se de uma atitude positiva de sucesso, uma dessas pequenas coisas que fazem a diferença entre um ganhador e um perdedor. É possível fazer 99% das coisas de maneira correta, mas, sem uma atitude positiva, você fracassará.

Se tiver uma atitude positiva perante a vida e aprender a aplicá-la em seu negócio, você triunfará. Além disso, uma atitude positiva é o que faz a diferença entre ser bom e ser excelente.

Sempre motivado

Não existe nenhum truque para vencer. Mais do que qualquer coisa, o que existe é uma atitude cotidiana e constante. E estar motivado representa 90% do caminho a percorrer para ter uma atitude positiva.

É fácil estar motivado quando tudo vai bem. O mais difícil é manter-se motivado quando a situação é adversa.

É a capacidade de lidar com as coisas negativas e com os problemas que irá determinar se você vai ou não ser bem-sucedido. Noventa por cento de uma vitória se deve à motivação, especialmente quando você não tem razão para sentir-se assim.

Muitas pessoas conseguem manter-se motivadas durante dois ou três meses. Poucas conseguem manter-se assim durante dois ou três anos. Entretanto, um vencedor conseguirá manter-se motivado durante vinte ou trinta anos, ou durante o tempo que for necessário para vencer.

Se você for uma pessoa motivada, os outros se sentirão atraídos por você. Todos vão querer saber o que você sente, vão querer experimentar o mesmo tipo de motivação que o impulsiona. As pessoas nunca irão atrás de alguém desmotivado, desiludido.

Para vencer é preciso mudar

Muitos homens e mulheres fracassaram na vida à espera de alguém para motivá-los. Ninguém é fonte de motivação para ninguém, se o que se ouve é apenas a voz da resistência. Só você pode motivar a si mesmo ou abrir seu coração para receber motivação.

É preciso sentir entusiasmo pela vida, ter orgulho de viver. Pare de arranjar desculpas. Não procurar e não aceitar razões para deixar de fazer as coisas são fatores importantes para assumir uma atitude de mudança.

Muitas pessoas pensam que basta evitar o que é negativo, mas uma visão básica da vida sugere que é melhor procurar ativamente aquilo que é positivo. A vida é 10% como você a faz e 90% como você a encara.

Mantendo-se animado

Há algo que você pode fazer para manter-se animado: não deixe os perdedores, os críticos radicais, os profetas do caos, os eternos insatisfeitos o influenciarem e fazerem você desistir.

Esse tipo de gente somente suga sua energia. Costuma passar por seu escritório quando você está trabalhando apenas para conversar e tem sempre uma dezena de histórias terríveis de insucessos para contar. Diz que no trabalho as coisas estão péssimas, que a vida é muito difícil e em dez minutos você já está procurando um buraco para se esconder. Não lhe dê ouvidos. Afaste-se daqueles que passam a vida reclamando.

Não dependa da opinião de ninguém

Mantenha seu caminho. Comece a viver para as pessoas que dizem sim. Não importa se você trabalha pesado ou acredita no que faz, as coisas não vão acontecer exatamente do jeito que você planejou, nem todo mundo vai acreditar em você.

Seus amigos podem abandoná-lo, seus sócios podem desapontá-lo, as pessoas podem enganá-lo e até mesmo seu companheiro ou companheira pode achar que você está maluco(a). Mas tudo o que você pode fazer é tudo o que você pode fazer. Essa frase, dita por um grande empresário dos Estados Unidos, Art Williams, nos faz repensar a vida. Não importa que você esteja fazendo muito bem seu trabalho, pode ser que ninguém reconheça isso, ninguém compre seu projeto, ninguém trabalhe ao seu lado, ninguém o ache maravilhoso.

Se não comprem o que você está vendendo, não significa que a culpa seja sua. Também não será por causa disso que você se tornará um perdedor, que deixará de ser aquela pessoa dedicada e esforçada que sempre foi. Você não mudou. Precisa apenas aprender a viver como acha que é melhor para você e sua família, em função do objetivo que criou para você e para eles.

Na verdade, o importante é não depender da opinião de ninguém. Seu amor e sua lealdade devem se voltar para as pessoas que acreditam em você, que estão dispostas a lutar ao seu lado, que acreditam no seu projeto.

Não importa o que o resto do mundo esteja fazendo — sua obrigação é ficar e lutar. A frieza, nestes momentos, para quem não acredita na sua vida, é a maior chave para a vitória. Essa é uma das diferenças entre a vitória e a derrota. E, amigo, isso só depende de você!

Os inimigos da alegria

Os maiores inimigos da alegria são a autopiedade e a preocupação. São estados da alma e um luxo que a pessoa decidida a preencher sua missão simplesmente não pode ter.

A autopiedade olha para as circunstâncias da vida e diz: “Não sou capaz de enfrentá-las”. Ou ainda: “A vida não é justa”. É um sentimento que derruba as pessoas, destrói a iniciativa e solapa a autoconfiança. Comparações do tipo “Ele tem todas as oportunidades”, “Ela vem de família rica” ou “Não posso competir com ele porque não tenho o mesmo nível de instrução” nunca são construtivas.

Se fizermos comparações, que sejam apenas para julgar nosso progresso em face dos esforços realizados. A preocupação é uma “ladra” ainda maior da alegria. Eu e você não nascemos preocupados, apenas adquirimos esse hábito. É um hábito mental que vem de outras pessoas. Como a preocupação é um hábito, pode ser varrido de nossa mente e substituído pela paixão.

Um médico me contou que, para varrer suas preocupações, ele vai para sua chácara e corta lenha. Perguntei a ele por que faz isso. Ele me disse que, para voltar aos trilhos, precisa, primeiro, sair dos trilhos um pouco, e os resultados são extraordinários. Na verdade, enquanto racha a lenha, racha também seus problemas e preocupações.

Pessoas e empresas deprimidas

No mundo dos negócios, as empresas que não aprendem com o passado, que não operam com informações, estão perdidas. No mundo da tecnologia, cada processo em engenharia ou computação é naturalmente precedido de novas descobertas e avanços.

O mundo do comportamento humano, porém, é uma das poucas áreas que operam com teorias e informações fora de moda.

Muitos de nós ainda adotamos modelos de comportamento do século XIX. Colocamos uma etiqueta chamada “depressão” em alguma coisa e ficamos deprimidos.

Precisamos aprender com exemplos e pessoas positivas a modelar nosso pensamento. Os japoneses só recolheram ideias e produtos que começaram nos Estados Unidos, expandindo-se em todas as áreas. Através de cópia meticulosa, aperfeiçoaram de carros a semicondutores. Quem inventou o relógio digital foram os suíços, mas como não acreditaram na ideia continuaram fabricando relógios mecânicos. O japonês apostou na cópia, aperfeiçoando-a, e abocanhou 95% do mercado mundial, e os desesperados suíços tiveram de mandar para casa aproximadamente 100 mil trabalhadores.

A diferença entre os bem-sucedidos e aqueles que falham é o que escolhem para ver, fazer e viver. Não ficam colocando etiquetas em suas vidas, porque quem faz isso só consegue um resultado: a depressão. Tenha pensamento positivo e coração positivo, unindo tecnologia com motivação humana.

Doces problemas

O que importa não é o que acontece com você, mas como acontece com você. Otimismo sozinho não resolve e pessimismo atrapalha. Ter uma atitude pessimista é “jogar a toalha” antes da hora.

Fazer acontecer não significa que temos de fazer as coisas sozinhos. Trabalho apenas não resulta em sucesso. Mas sucesso só existe onde há trabalho. Viver é aprender, e aprendemos fazendo.

No caminho oposto, não há entusiasmo pela vida. O Brasil é o paraíso das oportunidades. Todo estrangeiro diz isso. E preciso que também vejamos isso.

Impossível é o que ninguém faz até que alguém faça. Se tirar os problemas da sua vida, você acaba com ela. Os problemas são nossos melhores amigos. São o caminho para buscarmos a mudança e atingir o êxito. Pense sobre seus problemas. Eles podem ser a chave do sucesso!

Tragédia

No ano de 1858, mais precisamente no mês de setembro, Henry Fawcett, um rapaz inglês de 20 anos de idade, ficou cego dos dois olhos quando seu pai, acidentalmente, descarregou a espingarda enquanto caçavam.

Antes da tragédia, Henry era um rapaz inteligente, ambicioso e com um grande futuro diante de si. Depois do acidente, encheu-se de desespero. Mas uma coisa o salvou: como amava profundamente seu pai e sabia que ele ficara quase louco por causar tanto pesar ao filho, a única forma que Henry encontrou de preservar a sanidade mental de seu pai foi escolher a esperança em lugar do desespero. Fingia estar alegre, quando na realidade não estava. Fingia ter interesse pela vida, quando na verdade queria era desistir de tudo. Quando o desespero lhe oprimia o coração, Henry fazia de conta que tinha esperança de ainda ser um cidadão útil.

Então algo estranho aconteceu. O fingimento tornou-se realidade! Foi como se tivesse exorcizado os maus pensamentos.

Perseguiu a carreira que havia escolhido. Foi eleito para o Parlamento e mais tarde, a pedido de Gladstone, primeiro-ministro da Inglaterra, foi encarregado de chefiar o sistema postal e telegráfico britânico. O que o salvou foi o amor de filho que Deus colocou em seu coração.

Fico muitas vezes imaginando a vida de pessoas que têm saúde, boa vida e dinheiro, mas continuam reclamando de tudo, infelizes. Penso como a motivação, que nos foi oferecida de graça por Deus, muda nossa vida diariamente e nos transforma para um mundo cheio de paz.

Nesses momentos penso que as pessoas desmotivadas não devem estar com Deus!

Mantendo a individualidade

A ciência social sempre foi usada pela administração para coletivizar os interesses dos empregados e alinhá-los com os interesses da empresa. Não é à toa que a tríade “motivação, liderança e comunicação” constitui 80% do que é ensinado a gerentes, chefes e supervisores.

Sempre se pretendeu mudar o comportamento das pessoas, inclusive dos líderes. O desajuste é um problema e o padrão, a solução?

A tendência é evitar a imposição de padrões de comportamento “excelentes”, aceitando as pessoas como são. As diferenças individuais, assim, passam a ser vistas como oportunidades, e não como problemas. Hoje, o caminho enfatiza a negociação e não a coação.

De quem você é juiz?

Uma das coisas mais desmotivadoras dentro de uma empresa e até mesmo numa família é ser desnecessariamente crítico. Isso acontece quando nos colocamos na posição de juiz. A consequência natural são os comentários, muitas vezes injustos e cruéis, que recebemos na frente ou pelas costas.

Havia um homem que tinha o vício de criticar. Uma tarde, enquanto esperava o ônibus, ficou na frente de uma loja de animais empalhados. No centro da vitrina havia uma coruja grande que atraía a atenção de todos os que passavam por ali.

O crítico começou a criticar o trabalho do empalhador. “Se eu não conseguisse fazer algo melhor do que essa coruja”, ele disse para o grupo ali reunido, “procuraria outro emprego. Veja só como a cabeça não está proporcional, a posição do corpo não é natural e o pé está apontando na direção errada.”.

Quando ele acabou de dizer isso, a coruja virou a cabeça na sua direção e piscou para ele. Os que estavam ali começaram a rir enquanto o crítico saía correndo, envergonhado.

Na Bíblia Sagrada está escrito: “Portanto, por que é que você condena seu irmão? E você, por que despreza seu irmão?” Por que nós julgamos? Qual é o motivo para termos espírito crítico? Muitas vezes é uma válvula de escape para os nossos sentimentos de incapacidade.

Que Deus nos ajude a fechar a boca no momento certo e a frear nossa língua para não ferirmos aqueles que estão ao nosso redor.

Vamos pedir a Ele que nos ajude a perceber as virtudes daqueles que moram e trabalham conosco! Dessa forma não seremos envergonhados por uma coruja que pisca!

Diga não ao cansaço

Você já reparou que há pessoas que vivem “cansadas” o tempo todo?

O ser humano, segundo estudos antropológicos, é capaz de superar-se de formas inacreditáveis. Quando necessário, ele encontra forças dentro de si cuja existência é impossível em “tempos normais”. Isso prova que, quando é determinado, tem um objetivo forte, uma meta, uma causa em que realmente acredita, o homem é capaz de passar por cima do cansaço e lutar, vencer!

Não quero dizer que as pessoas devem “se matar” de trabalhar, tampouco estou pregando o estresse. Na verdade, muitas vezes nos limitamos, acreditando estar aquém do que realmente somos capazes de realizar por nos acharmos “cansados”.

Nós mesmos nos “puxamos para trás” e nos “atrasamos”. O ideal é que você faça uma análise de si mesmo. Pense no seu cansaço crônico. Será que você não é do tipo que vive se achando “cansado”, “explorado”? Será que você não é do tipo que vive dizendo a todo mundo que “não aguenta mais”?

Cuidado! De repente, sem motivos reais, nos achamos as pessoas mais cansadas do mundo, as mais exploradas, no pior emprego, na pior cidade, no pior país, e começamos a acreditar nisso. Acabamos por viver a “pior vida” — ou será uma morte em vida?

IV

Estar com Deus

O sucesso é ser feliz, mas ser feliz é estar com Deus.

E Ele está conosco no sopé da montanha e no topo do mundo!

Uma razão para viver

No ano de 1984, o escritor Greg Anderson recebeu o diagnóstico de que estava com câncer no pulmão e tinha apenas trinta dias de vida. Num grande esforço para compreender o que estava acontecendo, Greg começou a pesquisar pacientes terminais e nos três anos e meio seguintes conseguiu entrevistar 550 “sobreviventes”.

Encontrou muitos outros que deram um salto para a vida pela simples decisão de continuar vivendo, e isso nem a medicina consegue explicar. A cura está ligada ao fato de se ter uma razão para viver. Cem por cento dos entrevistados responderam que se curaram porque tinham um propósito pessoal na vida, uma missão.

Uma dona-de-casa disse: “Sobrevivi porque devo manter-me viva a fim de ajudar meus netos. Posso ter falhado com minha filha, mas não falharei com meus netos”. Um corretor de imóveis disse: “Quando me dediquei a erguer um centro habitacional para os pobres em nossa região, minha doença simplesmente desapareceu, descobri meu chamado”.

Ter uma razão para viver é estar sintonizado com Deus.

Você nasceu para brilhar

Deus não nos fez pequenos no tamanho para ficarmos grudados ao chão. Ele nos deu capacidade para sonhar alto, ter grandes objetivos, escrever uma história grandiosa — é isso que Ele espera de nós.

Ter uma missão na vida quer dizer que o mundo precisa de você. Pode parecer difícil acreditar nisso, mas ele não somente precisa de você como daquilo que você tem de melhor a oferecer.

Você pode causar uma diferença marcante na vida de outras pessoas. Viva aceitando a vida como um grande presente e um enorme bem, não pelo que nos é dado, e sim pelo que podemos oferecer. Se você mudar, o mundo muda com você.

Qual é o nosso maior conforto?

Para cada coisa negativa que falamos ou pensamos, Deus nos dá uma resposta de consolo e conforto. Eis a diferença entre o motivado e o desmotivado, entre o negativo e o positivo.

O ser humano diz: “É impossível”. Deus diz em Lucas 18:27: “Tudo é possível”. O ser humano diz: “Estou cansado”. Deus lhe responde em Mateus 11:28: “Eu te aliviarei”. O ser humano diz: “Ninguém me ama”. Deus lhe responde em João 3:16 e 13:34: “Eu te amo”. O ser humano diz: “Não posso continuar assim”. Deus lhe responde em Salmos 91:15 e II Coríntios 12:9: “A minha graça te basta”. O ser humano diz: “Estou confuso”. Deus lhe responde em Provérbios 3:5 e 6: “Eu endireitarei o teu caminho”. O ser humano diz: “Não posso mais”. Deus lhe responde em Filipenses 4:13: “Tudo podes”. O ser humano diz: “Não posso perdoar a mim mesmo”. Deus lhe responde em I João 1:9 e Romanos 8:1: “Eu te perdoo”. O ser humano diz: “Sinto-me sozinho”. Deus lhe responde: “Nunca, jamais te abandonarei”. É preciso mais?

Do primeiro ao último degrau

Conheço jovens que vivem desempregados porque acham que nada serve para eles: esse emprego é para gente inferior, aquele é para quem não estudou, pagam muito mal, e assim por diante. Digo a esses jovens e a você que não importa por onde se começa. Varredor, faxineiro ou qualquer outro trabalho humilde, faça-o com entusiasmo, amor e inteligência, e logo será chamado a um cargo superior.

As empresas estão procurando de lanterna, em pleno dia, pessoas capazes, não importa se experimentadas em trabalhos mais humildes. É assim que se sobe.

Quem chegou ao último degrau teve de subir um dia o primeiro.

O famoso astro de cinema John Wayne, célebre ator americano que estrelou inúmeros sucessos em Hollywood, como tantos atores novos, começou sua carreira trabalhando como quebra-galho e encarregado de serviços gerais nos estúdios da Fox.

Cid Moreira era faxineiro numa rádio do interior de São Paulo. Ele não nasceu forte e poderoso, nem era um dos rostos mais conhecidos do Brasil. Tampouco pensava que seria o maior vendedor de CDs do país, atingindo a marca de 15 milhões de cópias somente com seu último trabalho.

Amador Aguiar era office-boy num banco, tendo lavado muito chão dentro e fora do banco até tornar-se o poderoso proprietário do Bradesco.

Se você analisar a vida de outras pessoas famosas, verá que todas passaram por trabalhos humildes.

Não tenha medo. Seu sucesso está garantido. Você pode subir todos os degraus rapidamente. A vida é assim.

Dentre as quinhentas fortunas pessoais do Brasil, 82% são de indivíduos

que nada possuíam e apenas 18% mantiveram a fortuna. São por essas e outras que ouvimos o dito popular: “Pai rico, filho nobre e neto pobre”.

Um jovem acusava seu pai porque nada lhe tinha dado na vida. Achava que por isso também não conseguira nada. Seu pai lhe deu o mais importante, a vida. O resto é com você. Tudo o mais lhe é dado pelo outro Pai, do qual você procede e que o atende conforme seus pensamentos. Ele quer ver você desenvolvendo seus talentos. Ele está com você no sopé da montanha e no topo do mundo.

Tudo o que Deus faz é bom

Costumo dizer que Deus está nos detalhes. Às vezes lamentamos determinada situação, sem ao menos saber que Deus tem um propósito para cada um de nós e que estar no fundo do poço é a maneira que Ele encontrou para nos dar o ensinamento, a preparação de que precisamos para conquistar grandes vitórias e não nos colocarmos no lugar de um “pequeno deus” quando chegarmos ao topo. Muito pelo contrário, devemos chegar ao topo mais humildes do que quando começamos a escalada.

Conta uma lenda que havia um rei que era aconselhado por seu ministro. Este sempre lhe dizia: “Tudo o que Deus faz é bom”. Então, certa vez, por acidente, o rei cortou seu dedo e, tendo ficado muito angustiado, perguntou ao ministro: “Tenho cumprido com meus deveres religiosos. Por que Deus fez esta injustiça comigo?” E o ministro lhe respondeu: “Tudo o que Deus faz é bom”.

O rei, irritado com a resposta, decidiu castigá-lo, prendendo-o no calabouço. Na manhã seguinte, o rei, que sempre saía para caçar com o ministro, decidiu ir sozinho, mantendo-o preso. Porém, na floresta, foi capturado por canibais que queriam oferecê-lo em sacrifício. No último momento, investigando seu corpo, os canibais viram que lhe faltava um dedo — seu corpo estava incompleto, imundo, na visão deles. Por isso, não poderiam oferecê-lo em sacrifício e resolveram soltá-lo.

Sentindo-se aliviado, o rei voltou ao palácio e libertou seu ministro, dizendo-lhe: “Agora entendo o que você queria dizer. Eu estava a ponto de ser morto e, quando viram que me faltava um dedo, decidiram me libertar. Só não entendo por que você foi preso injustamente. Por que Deus fez isso com você?” E o ministro lhe respondeu: “Tudo o que Deus faz é bom. Eu sempre

vou caçar convosco, meu rei. Se vos tivesse acompanhado, teria sido oferecido em sacrifício, pois tenho todos os dedos”.

O sol brilha

A águia é usada como símbolo dos que confiam em Deus. Esse brilho é intenso e interessante desde sua origem. As águias podem levar até um ano para voar sozinhas. Pessoas verdadeiras são como águias: podem levar tempo para amadurecer.

Podemos ver pombos, andorinhas e periquitos voando em bandos. As águias não, elas estão sempre sozinhas. Ficam no alto, olhando o azul infinito.

Não tenha medo de ficar só. Geralmente, o cristão anda na contramão da vida. Voe alto, embora os que voam alto não sejam compreendidos; são, em vez disso, temidos, criticados e muitas vezes até condenados.

O que fazem as águias quando a tormenta vem? Elas não se escondem. Abrem suas asas e a enfrentam corajosamente. Elas sabem que, acima das nuvens escuras, da tempestade e dos choques elétricos, o sol brilha.

Voando alto como as águias

Na Bíblia Sagrada lemos que os que esperam no Senhor Deus renovam suas forças, sobem com asas como águias, correm e não se cansam, caminham e não se fatigam. Nessa luta terrível, as águias podem perder penas e ferir-se, mas não temem e seguem em frente. Depois, enquanto todo mundo fica às escuras, embaixo, elas voam vitoriosas e em paz, bem no alto. Finalmente, as águias também morrem, mas eu pergunto: alguma vez você achou os restos mortais de uma águia?

Sabe por quê? Porque, quando sentem que chegou a hora de partir, elas não se lamentam nem ficam com medo e voam tão alto quanto podem. As águias procuram com os olhos o pico mais alto, retiram as últimas forças de seu corpo cansado e voam aos picos inatingíveis. Lá esperam resignadamente o momento final. Até para morrer elas são extraordinárias.

Talvez por isso o profeta Isaías compare os que confiam em Deus com as águias.

Quem sabe hoje você não tem diante de si um dia cheio de desafios? Alguns deles podem parecer impossíveis, mas lembre-se de descansar na paz de nosso Deus e depois partir para a luta como quem vai a uma festa, sabendo que, além da tormenta, o sol estará lá, brilhando!

Poema de Deus

Um dia, visitando uma igreja que um amigo frequenta, vi este poema na parede. Ele me fez viajar para o coração da pessoa que o escreveu e sentir o quanto era forte a sua fé. Eis o poema:

Deus é a perfeição, que ora eu tento cantar em versos de sinceridade. Nunca O vi, como em nenhum momento vi eu o vento ou a eletricidade.

Mas esse Deus, que é o meu eterno alento, Deus de Amor, de Justiça e de Bondade, eu, que não O vejo, eu O sinto de verdade, como a eletricidade, como o vento.

E O sinto na ânsia purificadora, na manifestação renovadora do belo, da pureza, da afeição. Com Ele falo em preces inefáveis, envolto em vibrações inenarráveis, que me trazem clarões da perfeição.

Pois creio é nesse Deus imarcescível que ampara a humanidade imperfeitíssima: Deus de uma perfeição inacessível à humana indagação falibilíssima...

Bondade — que os pecados não consomem — do Espírito Divino aos filhos seus: Deus sempre desce até seu filho, o homem, quando o homem sobe até seu Pai, que é Deus!

Caixinha dourada

Um homem castigou sua filhinha de 3 anos por ter desperdiçado um rolo de papel de presente dourado. O dinheiro andava escasso naqueles dias, razão pela qual o homem ficou furioso ao ver a menina envolvendo uma caixinha com aquele papel dourado e colocá-la debaixo da árvore de Natal.

Apesar de tudo, na manhã seguinte, a menininha levou o presente a seu pai e lhe disse: “Isto é para você, paizinho!” Ele sentiu vergonha da sua reação furiosa, mas voltou a “explodir” quando viu que a caixa estava vazia.

Gritou, dizendo: “Você não sabe que, quando se dá um presente a alguém, coloca-se alguma coisa dentro da caixa?” A menininha olhou para cima com lágrimas nos olhos e disse: “Paizinho, não está vazia. Eu soprei beijos dentro da caixa. Todos para você”.

O pai quase morreu de vergonha, abraçou a filha e suplicou que ela o perdoasse. Dizem que o homem guardou a caixa dourada ao lado de sua cama por muitos anos e, sempre que se sentia triste, chateado, deprimido, pegava da caixa um beijo imaginário e recordava o amor que sua filha havia posto ali.

De uma forma simples, cada um de nós, seres humanos, temos recebido uma caixinha dourada, cheia de amor incondicional e beijos de nossos pais, filhos, irmãos, amigos... Ninguém poderá ganhar presente mais bonito do que este.

O que dizer da caixa celestial repleta do amor de nosso Deus?

A grande mentira

Você já viu aqueles programas em que o público faz perguntas a pessoas bem-sucedidas? Sempre perguntam: “Você se arrepende de alguma coisa na sua vida? Se tivesse que começar de novo, faria tudo do mesmo jeito?” E a maioria dos entrevistados responde: “Não, estou muito satisfeito com a minha vida e faria tudo de novo”.

Grande mentira. Só quando se está crescendo é que se acha tudo maravilhoso. Se pudesse voltar atrás, muita gente simplesmente mudaria tudo. Trabalharia muito mais, não perderia tanto tempo com besteiras nem desperdiçaria energia, esforço e determinação. Quanto sofrimento poderiam ter evitado para si mesmos e para sua família.

Muitos estavam brincando com a vida. Não estavam fazendo tudo o que podiam fazer. Muita gente, depois de alguns anos, olha para trás e percebe que tudo não passou de uma repetição.

Deve ser muito duro ver a vida passar em branco. As pessoas levantam-se de manhã sem um verdadeiro motivo, e isso é triste. Outros olham-se no espelho e perguntam: “Por que você não acontece?”

Acredito do fundo da minha alma que muitos não acontecem porque não confiam na vitória. Há os que acontecem depois de uma certa idade porque percebem que está ficando tarde demais.

Não interessa o que os outros pensam a seu respeito. Importa somente o que sua imagem no espelho diz. Tampouco adianta encolher a barriga e dizer que está tudo bem. E preciso ter nas mãos a realidade e no coração e na cabeça os sonhos, a motivação para mudar. Parta nesta nova corrida, construa um novo castelo na sua vida, não importa se você tem 20 ou 80 anos. Se você mudar, o mundo muda com você.

Você pode construir uma vida melhor, agora. Não fique esperando seu filho nascer ou crescer, ou você entrar na universidade, ou receber uma promoção para ser feliz.

Comece agora, aja com o coração, coloque uma pitada de razão e a resposta lhe será dada — e ela vem de cima. Deus fez você para sonhar e voar alto. Não o fez para o fracasso. Volte a sonhar alto. Sonhe de novo. Almeje as estrelas. Imediatamente, você se distanciará das pessoas que decidiram não mudar suas vidas. Pare de fugir. Determine-se a se transformar na pessoa que você quer ser.

Minhas alegrias

A alegria é uma decisão que transcende qualquer circunstância.

Joana recebeu um breve telefonema do marido. “Procure por uma carta debaixo das minhas coisas na gaveta das meias.” Tremendo, ela abriu a carta e começou a lê-la: “Se estiver lendo esta carta, significa que consegui deixar o país com muito dinheiro”. A carta continuava numa tentativa de justificar a atitude tomada. Dizia ele que se julgava um grande fracasso. Estava procurando uma saída, desejava mais da vida. Terminava a carta com uma desculpa esfarrapada: “Sei que nunca trouxe para você e para as crianças nenhuma felicidade e alegria. Sem mim, agora terão uma chance de encontrá-las”.

Joana ficou arrasada. Seus filhos, com a idade de 6 e 4 anos, ficaram confusos e magoados. A professora da menina mais velha encontrou-a aos prantos e perguntou qual era o problema. “Papai está furioso comigo e não voltará para casa”, respondeu a menina. Como encontrar alegria e arrancar paixão da vida sob tais circunstâncias?

Joana, muito religiosa e profundamente consciente da missão de educar os filhos e torná-los seres humanos produtivos e amorosos, tomou uma decisão, baseada em uma antiga música que aprendera na infância: “Conte suas bênçãos; cite-as, uma a uma”. Uma bênção é algo que podemos agradecer. Como o equilibrista que se concentra no próximo passo a dar no fio de arame, Joana tomou a decisão de concentrar-se no que tinha de bom. “De início”, disse ela, “conferi meus problemas e preocupações com a rapidez de uma calculadora eletrônica. Aquilo me tornou perita em calcular problemas.

Decidi tornar-me também uma perita em calcular bênçãos”.

Com coragem e o coração centrado em sua missão, Joana fez um inventário de suas alegrias. Há anos escrevia um diário. Começou uma página especial no final do caderno, intitulada “Minhas alegrias”. Eis sua lista:

01. Agradeço pela vida, a minha e a de meus dois filhos.
02. Agradeço porque possuo esta casa modesta, mas limpa e que é um lar.
03. Agradeço ter o bastante para comer.
04. Agradeço ter roupas para vestir.
05. Agradeço pelo meu emprego e pelas oportunidades que ele me oferece.

E assim, todos os dias, Joana acrescenta algo à lista. Nada é pequeno demais ou sem importância para ser desconsiderado porque, como diz ela, “se não tivesse tudo aquilo, iria sentir falta”. A preocupação de Joana era com o que deixara e não com o que perdera. Determinada a levar adiante sua missão com alegria, ela agradece por tudo o que efetivamente possui.

O que é importante para você?

Um professor de ciências queria demonstrar um conceito a seus alunos. Pegou um vaso de boca larga e colocou algumas pedras dentro. Então, perguntou à classe: “Está cheio?” Em uníssono, os alunos responderam: “Sim!”

O professor pegou um balde de pedregulhos e o virou dentro do vaso. Os pedregulhos se alojaram entre as pedras grandes. Então, ele perguntou aos alunos: “E agora, está cheio?” Dessa vez alguns estavam hesitantes, mas a maioria respondeu: “Sim!”

Em seguida, ele pegou uma lata de areia e começou a derramar areia dentro do vaso. A areia preencheu os espaços entre os pedregulhos. Pela terceira vez, o professor perguntou: “Então, está cheio?” A maioria estava receosa, mas novamente muitos responderam: “Sim!”

O professor então mandou buscar um jarro de água e jogou-a dentro do vaso. A água saturou a areia. Nesse ponto, perguntou à classe: “Qual é o objetivo desta demonstração?” Um jovem e brilhante aluno levantou a mão e respondeu: “Não importa quanto à “agenda” da vida de alguém esteja cheia, ele sempre conseguirá ‘espremer’ mais coisas dentro!”.

Respondeu o professor: “Tem fundamento o que você disse, mas não é o que estou pensando. O ponto é o seguinte: a menos que coloquemos as pedras grandes em primeiro lugar dentro do vaso, não mais conseguiremos fazer isso”.

As pedras grandes são as coisas importantes da vida: o relacionamento com Deus, a família, os amigos, o crescimento pessoal e profissional.

Se você preencher sua vida somente com coisas pequenas, o que é realmente importante nunca terá tempo nem espaço em sua vida.

Uma folha de papel

Enquanto dava aula a um grupo de alunos, um professor apanhou uma folha de papel enorme e fez um ponto bem no centro com sua caneta-tinteiro. Então, segurando a folha para que todos a pudessem enxergar, perguntou: “O que vocês estão vendo?”

Rapidamente, um deles respondeu: “Eu vejo um ponto preto”.

“Correto!”, respondeu o professor. “O que mais vocês estão vendo?” Houve completo silêncio.

“Vocês não conseguem ver mais nada além deste ponto preto?”, perguntou ele novamente. E todos responderam em coro: “Não!”

“Muito me admira a resposta de vocês”, disse o professor. “Vocês simplesmente deixaram de ver o mais importante — a folha de papel.”

Em nossa vida, somos frequentemente distraídos por pequenos desapontamentos ou pelas experiências dolorosas e logo ficamos propensos a esquecer as inúmeras coisas boas, as bênçãos recebidas de Deus.

Assim como a folha de papel, as coisas boas são muitíssimo mais importantes do que as adversidades que com tanta facilidade monopolizam nossa atenção. Pare de olhar para os pontos negros de sua vida e concentre a atenção na folha de papel.

Não diga a Deus que você tem grandes problemas, diga aos problemas que você tem um grande Deus!

V

A fé e os sonhos

*Se o desejo é o segredo do sucesso, sonhar é o segredo do
desejo.*

Não existe meia fé

Esta é a história de um alpinista que buscava sempre superar mais e mais desafios. Ele resolveu, depois de muitos anos de preparação, escalar o Aconcágua. Como queria a glória somente para si, resolveu escalá-lo sozinho, sem nenhum companheiro, cuja ajuda seria natural no caso de uma escalada de tal nível de dificuldade. Ele começou a subir. Porém, como não havia se preparado para acampar, decidiu seguir a escalada até atingir o topo.

Escureceu e a noite caiu como um breu nas alturas da montanha e não era mais possível enxergar um palmo à frente do nariz. Não se via absolutamente nada. Tudo era escuridão, não havia lua e as estrelas estavam cobertas pelas nuvens. Subindo por uma parede a apenas cem metros do topo, o alpinista escorregou e caiu. Caindo a uma velocidade vertiginosa, somente conseguia perceber a terrível sensação de ser sugado pela força da gravidade. Ele continuava caindo e, nesses momentos angustiantes, passaram por sua mente todos os momentos felizes e tristes que havia vivido.

De repente, ele sentiu um puxão forte que quase o partiu pela metade. Como todo alpinista, havia cravado estacas de segurança com grampos a uma corda comprida que fixou em sua cintura. Suspenso no ar em completa escuridão, não havia mais nada a fazer a não ser gritar. E ele rogou a Deus: “Oh, meu Deus, ajude-me!” Uma voz grave e profunda, vinda do céu, indagou: “O que você quer de mim, meu filho?” “Salve-me, meu Deus, por favor!” E Deus lhe fez uma nova pergunta: “Você realmente acredita que eu possa salvá-lo?” E o alpinista respondeu: “Tenho certeza!” Deus então ordenou: “Corte a corda que o mantém pendurado”. Houve um momento de silêncio e reflexão. O homem se agarrou ainda mais à corda e pensou que, se a soltasse, morreria...

O pessoal de resgate conta que no dia seguinte encontrou o alpinista congelado, morto, agarrado com força, com as duas mãos, a uma corda... a tão somente dois metros do chão...

Essa é uma história real e a dedução a respeito do diálogo com Deus foi feita porque o alpinista foi encontrado a apenas dois metros do chão.

E você? Está segurando firmemente sua corda? Por que não a solta e se joga nos braços de Deus? Não existe meia fé.

A casa queimada

Um homem saiu em uma viagem de avião. Era um homem que acreditava em Deus e sabia que Deus estaria com ele, dando-lhe proteção.

Durante a viagem, quando sobrevoavam o mar, um dos motores falhou e o piloto teve de fazer um pouso forçado no oceano. Quase todos morreram, mas o homem conseguiu agarrar-se a alguma coisa que o conservou na superfície.

Ficou boiando a deriva por muito tempo até dar em uma ilha não habitada.

Ao chegar à praia, cansado, porém vivo, agradeceu a Deus por aquele livramento maravilhoso da morte. Ele se alimentou de peixes e ervas. Conseguiu derrubar algumas árvores e, com muito esforço, construiu um abrigo tosco, com paus e folhas, que o protegia do sol e da chuva e onde podia passar a noite. O homem ficou todo satisfeito e mais uma vez agradeceu a Deus, porque agora podia dormir sem medo dos animais selvagens que talvez pudessem existir na ilha.

Um dia, ele estava pescando e havia apanhado muitos peixes. Tendo conseguido comida abundante, estava satisfeito com o resultado da pesca. Entretanto, ao voltar-se na direção de sua “casa”, qual não foi sua decepção ao vê-la em chamas. Sentou-se numa pedra e pôs-se a chorar e lamentar: “Deus! Como o Senhor pôde deixar isto acontecer comigo? O Senhor sabe que eu preciso muito desta casa para me abrigar e a deixou se queimar inteira! O Senhor não tem compaixão de mim?”

Nesse momento, uma mão pousou no seu ombro e ele ouviu uma voz lhe dizendo: “Vamos, rapaz”. O homem se virou boquiaberto a fim de verificar quem falava com ele e qual não foi sua surpresa ao ver à sua frente um marinheiro que lhe disse novamente: “Vamos, rapaz. Nós viemos buscá-lo”.

“Como é possível? Como vocês souberam que eu estava aqui?” E o marinheiro respondeu: “Ora, amigo, vimos os sinais de fumaça que você fez, pedindo socorro. O capitão ordenou que o navio parasse e que eu viesse buscá-lo naquele bote ali adiante”.

Os dois entraram no bote e se dirigiram para o navio, que o levaria em segurança de volta para sua família e para a vida.

Quantas vezes nossa casa queima e nós gritamos como esse homem? Na Bíblia Sagrada lemos que todas as coisas contribuem para o bem daqueles que amam a Deus. As vezes é muito difícil aceitar isso, mas é assim que funciona.

É preciso acreditar e confiar! Siga seu coração e a resposta lhe será dada.

A morte dos sonhos

Muitos têm a sensação de morte dos sonhos nas sextas-feiras à noite.

O que acontece de errado quando crescemos? Por que existem tantas pessoas frustradas? Descobrimos que aquele emprego que parecia tão promissor não era bem assim e, depois de mudar duas ou três vezes de trabalho, é natural perder o entusiasmo inicial, principalmente porque, com o passar dos anos, o número de compromissos que assumimos cresce na mesma proporção das nossas decepções. Fica cada vez mais difícil lutar contra as armadilhas do mundo.

Um dia, acordamos pensando que a vida nos pregou uma peça. Já não resta mais nem sombra da empolgação que tínhamos, quando tudo era possível, quando o mundo estava lá para ser conquistado e só dependia de nós. É nesse momento que muita gente desiste da luta.

Você já viu esse filme antes? Tenho certeza de que sim, pois todo mundo enfrenta dissabores.

Você também deve ter achado horrível não alcançar o resultado esperado depois de dar o melhor de si. Talvez tenha perdido a esperança e é capaz de se frustrar para sempre, achando que nunca vai conseguir realizar seu grande sonho.

Um amigo recebeu a seguinte mensagem de um gerente de banco: “Tenho certeza de que você vai falir”. Diz o meu amigo: “Aquele homem me tratou tão mal que, depois do nosso encontro, tudo o que eu queria era ir para casa, mergulhar na cama e nunca mais sair de lá”. E ele continua: “Mas não foi isso que fiz. No final das contas, ele me fez perseguir o sucesso com mais determinação ainda, sem ligar para as opiniões a meu respeito ou sobre minhas ideias”.

Alguma boa notícia?

A boa notícia é que você não precisa viver achando que é medíocre, como as pessoas querem que você seja. Um dos maiores problemas do Brasil é que o povo deixou de acreditar que aqui é a terra das oportunidades, onde se pode fazer o que se quiser na vida e ser tudo aquilo que se sonha. Se realmente o Brasil não é mais a terra das oportunidades, ainda há algo com que podemos contar: nós mesmos. O primeiro passo para quem quer vencer é acreditar que não precisa de ninguém para chegar lá.

O poder da fé

Antes de tudo, é preciso acreditar que somos especiais, diferentes, com capacidade de realizar.

Você tem de voltar a sonhar como um menino. Você tem de começar a acreditar que é especial. Você tem de se ver triunfando. Tem de se ver sendo alguém.

Acredito que o principal problema de muitas pessoas, hoje em dia, é a falta de fé no próprio potencial. Nunca se deve desistir, pensar que é tarde demais para mudar de vida só porque se acumularam muitas derrotas durante a vida. Quem acredita em si mesmo é mais rico que qualquer rico.

Há quem pense que a vida não é bem assim, que não é tão fácil vencer, e o mais sensato é aceitar as coisas como são. É assim que pensam os perdedores e é exatamente por isso que estão perdendo. A vida só dá aquilo por que se luta. Muita gente chegou lá porque resolveu ser dona do seu destino.

Tire os sonhos do baú

Pare de dizer a si mesmo que não é capaz e comece a pensar no que você realmente deseja na vida. Deixe sua imaginação voar livremente. Tirar os velhos sonhos do baú e determinar-se a realizá-los já é meio caminho andado.

Nunca é tarde para mudar. Tudo o que você tem a fazer é recuperar a crença em si mesmo e no potencial que Deus lhe deu. Não se importe se seus amigos, parentes ou até mesmo sua esposa ou seu marido duvidarem da sua capacidade. A pessoa que quer vencer só precisa de um aliado nesta trajetória: ela mesma.

A vida é um bumerangue: do jeito que a gente faz, a gente leva

O nome dele era Fleming e era um pobre fazendeiro escocês. Um dia, enquanto trabalhava para ganhar a vida e sustentar a família, ele ouviu um pedido de socorro vindo de um pântano nas proximidades. Largou suas ferramentas e correu para o local. Lá chegando, encontrou um rapaz gritando desesperado, afogando-se num poço de lama negra. Fleming o salvou de uma morte lenta e terrível.

No dia seguinte, uma carruagem riquíssima parou diante do humilde casebre do fazendeiro e dela desceu um nobre elegantemente vestido que se apresentou: “Eu sou o pai do rapaz cuja vida você salvou. Quero recompensá-lo”.

O fazendeiro então respondeu: “Não posso aceitar pagamento pelo que fiz. Eu salvei uma vida e teria salvo a de qualquer outro”.

Nesse momento, surgiu na porta do casebre um menino, filho do fazendeiro. O nobre pergunta a Fleming: “E seu filho?” Com um brilho nos olhos, um misto de orgulho e amor, o fazendeiro respondeu afirmativamente. Então o nobre lhe fez uma proposta: “Deixe-me levá-lo e dar-lhe uma boa educação. Se o rapaz for como seu pai, será um homem do qual você terá muito orgulho”.

E foi o que aconteceu. Anos depois, o filho do fazendeiro pobre formou-se no St. Marys Hospital Medical School de Londres e ficou conhecido mundialmente como o notável dr. Alexander Fleming, o descobridor da penicilina.

Anos mais tarde, o filho do nobre ficou gravemente doente, com uma pneumonia fortíssima. Foi salvo pela penicilina. O nome do nobre inglês era

Randolph Churchill. Seu filho, Winston Churchill, o mundialmente famoso primeiro-ministro inglês no período da Segunda Guerra Mundial.

O que realmente salvou Winston Churchill? A coragem e a bondade do fazendeiro pobre e o coração verdadeiramente agradecido de seu pai.

Esta história nos ensina como a vida é um bumerangue: do jeito que a gente faz, a gente leva.

Quantas vezes queremos obter sucesso, mas não fazemos uso das tão necessárias pitadas de fé e esforço para nos diferenciarmos? Por outro lado, encontramos pessoas que não sabem agradecer verdadeiramente àqueles que um dia as ajudaram. São pessoas que acham que a vida é apenas o momento, que ficam reclamando do mundo, sem enxergar nada além do próprio umbigo.

Enxergar não é ter apenas o sentido da visão; é saber ver o que todo mundo vê e perceber o que ninguém percebe, com o coração aberto e agradecido.

Pense com o coração

Pare de pensar com o cérebro e comece a pensar com o coração. Use um pouco deste mistério chamado imaginação. A verdade é que sonhar traz inspiração para o sucesso. O sonho é a mais poderosa ferramenta que você pode ter e que o leva à conquista de grandes vitórias.

Seja ousado em seus sonhos e eles se tornarão realidade. Se o desejo é o segredo do sucesso, sonhar é o segredo do desejo. Sonhos fazem o desejo arder. É impossível fazer algo realmente grande sem sonhar alto. E basta estar vivo para sonhar.

Você pode começar a mudar sua vida agora, contando apenas com a força dos seus sonhos. Pense com o coração e as respostas estarão presentes em sua vida.

Walt Disney e os “imaginheiros” do sonho

Walt Disney foi uma das pessoas que mais souberam projetar seus sonhos. Depois que seu negócio em Hollywood começou a prosperar, ele criou uma equipe com pessoas que chamava de “imaginheiros”.

Eram criadores que tinham a função de ajudar Disney a passar para o papel seus sonhos sobre a Disneylândia e o cinema. Quando conseguiam enxergar o que ele imaginava, também ficavam entusiasmados.

A inspiração dos “imaginheiros” permitiu que, mesmo após a morte de Disney, em 1966, sua obra fosse concluída.

Você se torna o que vê. A capacidade de sonhar nos conduz ao sucesso.

Sonhos que se realizam

Um médico sonhava realizar uma cirurgia que todos julgavam impossível. Sua meta era realizá-la antes de ser impedido de operar por causa de uma artrite reumatoide de que sofria. Seu nome? Christian Barnard, o médico sul-africano que realizou em 1967 o primeiro transplante de coração humano com sucesso.

No século XIX, muitos pacientes morriam durante as cirurgias em razão de infecções causadas pelas péssimas condições sanitárias. Um jovem sonhador convenceu seus irmãos a procurar uma forma de fabricar ataduras esterilizadas. O nome dos irmãos? Robert, Edward e James. O sobrenome? Johnson. O nome da empresa que fundaram? Johnson & Johnson.

Dois funileiros abriram uma oficina na garagem da casa de um deles, sonhando em criar tecnologias modernas. Sua primeira invenção foi um afinador elétrico de gaitas. Seus nomes? William Hewlett e David Packard. O nome da empresa fundada naquela garagem? HP — Hewlett-Packard Information Systems.

VI

Educação, informação e conhecimento

Informação é tudo aquilo que a gente sabe.

Conhecimento é tudo aquilo que a gente sabe e faz.

A hipocrisia que julga pela aparência

Eram dois vizinhos. O primeiro comprou um coelhinho para os filhos. Os filhos do outro vizinho pediram então um bicho de estimação para o pai. O homem comprou um pastor alemão. O primeiro reclamou: “Seu cão vai comer o coelho!” “De jeito nenhum”, respondeu o segundo. “O meu pastor é filhote. Vão crescer juntos, pegar amizade. Entendo de bicho”.

E parece que o dono do cachorro tinha razão. Juntos cresceram e amigos ficaram. Era normal ver o coelho no quintal do cachorro e vice-versa. As crianças estavam felizes.

Eis que o dono do coelho foi passar o final de semana na praia com a família e o animal ficou sozinho. No domingo à tardinha, o dono do cachorro e a família tomavam um lanche na cozinha. O pastor alemão surge, com o coelho entre os dentes, todo imundo, arrebitado, sujo de terra e, claro, morto. Quase mataram o cachorro. O vizinho estava certo. O que fazer?

A primeira providência foi bater no cachorro, escoraçá-lo, para ver se aprendia bons modos. Mais algumas horas e os vizinhos iam chegar. Todos se entreolhavam. O cachorro chorava lá fora, lambendo as feridas.

Não se sabe exatamente de quem foi a ideia, mas era infalível: “Vamos dar um banho no coelho, deixá-lo bem limpinho. Depois, o secamos com o secador de cabelos e o colocamos na casinha dele, no quintal”. Como o coelho não estava muito esmagalhado, assim fizeram. Até perfume colocaram no falecido. Parecia vivo, diziam as crianças. E o puseram na casinha com as perninhas para cima, como convém a um coelho cardíaco.

Algumas horas depois, os vizinhos chegaram. Ouviram-se os gritos das crianças. Passaram-se cinco minutos, e o dono do coelho veio bater à porta. Estava pálido, assustado, parecia que tinha visto um fantasma. “O que

aconteceu?”, perguntou o dono do cachorro.

“O coelho, o coelho...”

“O que tem o coelho?”

“Morreu.”

“Que pena! Ainda hoje à tarde parecia tão bem...”

E o dono do coelho: “Morreu na sexta-feira, antes de a gente viajar. As crianças o enterraram no fundo do quintal!”

A história termina aqui, e o que aconteceu depois não importa. Nela, o personagem que mais cativa é o cachorro. Imagine o pobre animal por dias procurando em vão o amigo de infância, o coelho. Depois de muito farejar, descobriu o corpo. Morto. Enterrado. Provavelmente com o coração partido, desenterrou o animalzinho e foi mostrá-lo para seus donos. Talvez estivesse até chorando quando começou a levar pancada de seus donos. O cachorro é o herói. O bandido é o dono do cachorro, o ser humano.

O homem continua achando que é possível disfarçar a hipocrisia, o animal desconfiado que tem dentro dele. Julga os outros pela aparência, mesmo que tenha de maquiá-la.

Coitado do cachorro. Coitado do dono do cachorro. Coitados de nós, animais racionais, que muitas vezes não passamos de completos irracionais...

Enxergando as oportunidades

Este mundo está longe de ser perfeito. Não é preciso ser brilhante para perceber isso. Contudo, é também um mundo de muitas oportunidades. O problema de muita gente é que passa o tempo todo criticando.

Devemos indagar: “Onde os seres humanos se agruparam em civilizações e se comportaram como anjos, com justiça absoluta, esforço construtivo absoluto, fraternidade absoluta e paz de espírito?”

Vivemos num mundo imperfeito. Quando chegamos em casa, lemos o jornal e ficamos transtornados com as manchetes assustadoras e, finalmente, completamente irritados, jogamos longe o jornal. No entanto, alguém tem de falar dos problemas, discuti-los, caso contrário, como eles serão resolvidos?

Lembre-se de que, apesar de tudo, este também é um mundo de oportunidades. Nem todas as fronteiras estão fechadas e quase todas as portas estão abertas. Mas precisamos abrir os olhos para enxergar as oportunidades, porque, com sentimento negativo, enxergaremos apenas a pedra rolando do morro em nossa direção.

Aprender, atividade divertida e produtiva

Não importa o que você faça, a atividade mais produtiva é criar, aprender. E, junto com o estudo, a aplicação no trabalho, com bom humor e muita criatividade. O primeiro sintoma de fracasso é quando uma pessoa não está se divertindo com o trabalho.

Um garçom em Cuba que fala inglês e espanhol ganha 800 dólares por mês. Aquele que fala somente espanhol ganha 200 dólares. As empresas precisam acordar para a nova realidade.

Ainda existem empresas que exigem requisição para tirar xerox. Algumas outras usam o cadeado no telefone. Será que o recrutamento da empresa é feito na penitenciária? Outras fazem “revista” no final do expediente. Até parece que o funcionário vai ouvir a seguinte mensagem após essa prática: “Parabéns, o senhor não roubou nada hoje”.

Dentro de alguns anos, as carteiras assinadas no Brasil vão se restringir a 10% do volume atual. As relações trabalhistas irão mudar completamente. Por isso, para produzir e sobreviver, é preciso aprender.

As novas regras de mercado exigem preparação para entender de relacionamento com clientes e colaboradores e novas tecnologias, caso se queira obter comprometimento e trabalhar numa equipe em que todos têm os mesmos objetivos e a mesma alegria pelos resultados alcançados.

As empresas precisam criar um ambiente informal, que favoreça o aprendizado das novas realidades.

Como está seu ambiente de trabalho? Onde pode melhorar? O aprendizado tem prioridade? O que precisa mudar? São perguntas que precisam ser feitas.

Lembre-se: ontem era preço de venda = custos + lucro. Hoje é lucro = preço de mercado - custos. Quem não aprendeu já está fora do mercado.

O plano é simples: mais trabalho e menos reuniões

Você talvez esteja preocupado, pode estar desatualizado, não possuir um planejamento de longo prazo. De fato, você precisa de um, isso é vital. No entanto, suas chances de vencer aumentarão muito se você simplificar seu planejamento.

Um jovem de uma pequena cidade, aos 28 anos de idade, se viu encarregado de administrar o negócio da família. Logo no primeiro contato com a nova atividade, os obstáculos pareciam intransponíveis. Faltava financiamento para um enorme débito, o equipamento utilizado era antiquado e as reuniões nos níveis médios da administração da empresa eram intermináveis.

Após um tempo, conseguiu financiamento e estabeleceu um programa de renovação dos equipamentos da fábrica. Deslocou o processo de tomada de decisões para o nível mais baixo da administração, eliminando a maior parte do nível médio.

As compras, que eram da ordem de milhões, passaram a ser feitas pelos chefes de departamentos, os quais lidavam com os problemas em bases mais realistas e tinham um conhecimento mais concreto do negócio. Nada de reuniões. Nada de memorandos. Somente as pessoas certas. Essa simplificação fez com que a empresa economizasse milhões naquele ano.

Qualquer que seja o seu negócio, tente considerá-lo sempre pelo ângulo mais simples.

Ensinando com motivação

Alguns professores simplesmente sentam-se à mesa, sem se envolver com os alunos, matando-os de tédio.

Se você, professor, quer que seus alunos se sintam motivados a estudar, primeiro você deve se sentir entusiasmado. Talvez seja preciso pular em cima da mesa, jogar um apagador para cima, gritar, torcer. De repente, eles também vão se sentir motivados com a aula. Nunca tenha medo de demonstrar suas emoções. Você pode perder por ser distante demais ou “profissional” demais, mas não perderá nada mostrando-se apaixonado demais.

Informação ou conhecimento? Quem tem o poder?

A História nos mostra que o poder tomou formas diferentes e contraditórias. Nos tempos primitivos, o poder era simplesmente uma questão de fisiologia. O mais forte e mais rápido tinha o poder de dirigir a própria vida, assim como a daqueles à sua volta.

Com o desenvolvimento da civilização, o poder resultava de herança. O rei, cercado-se dos símbolos de seu reino, governava com autoridade inconfundível. Outros podiam conseguir poder mediante a ligação que mantinham com ele.

No começo da era industrial, o capital era poder. Aqueles que tinham acesso a ele dominavam o processo industrial.

Tudo isso ainda é válido. É melhor ter capital do que não tê-lo. E melhor ter força física do que não ter. No entanto, hoje, uma das maiores fontes de poder é derivada do conhecimento, que chamamos de informação. Quem tem a informação detém o poder.

Informação é tudo aquilo que a gente sabe. Conhecimento é tudo aquilo que a gente sabe e faz. Essa é a grande diferença que traz o poder.

Vivemos numa época em que novas ideias, novos movimentos e conceitos mudam o mundo diariamente. Vivemos uma verdadeira tempestade de dados que têm de ser vistos, sentidos e ouvidos.

E preciso muito estudo e preparação, principalmente no que diz respeito a atitudes e comportamentos, para que o ser humano acredite nas mudanças e seja, por consequência, competitivo e feliz neste novo mundo. Não há outro caminho.

A riqueza dos reis

O dinheiro é o combustível da sociedade industrial. Entretanto, na sociedade da informação, o combustível é o conhecimento. O mais notável em tudo isso é que a chave desse poder é acessível a todos nós.

Nos tempos medievais, se você não fosse rei, teria grande dificuldade em tornar-se um. Se não tivesse capital no começo da Revolução Industrial, as possibilidades de consegui-lo eram, na verdade, muito poucas.

Hoje, porém, qualquer jovem pode criar uma empresa capaz de mudar o mundo, gerando uma informação que é a verdadeira riqueza dos reis do novo milênio.

Dez dicas para vencer no século XXI

Tenho o privilégio de conversar com alunos e realizar palestras para associações de pais e mestres em escolas. Costumo discutir sempre o que é necessário para o jovem de hoje ser bem-sucedido.

Educar a juventude é um dever de todos nós. Passe esta mensagem para seus filhos, seus alunos, seus funcionários.

Apresento dez dicas para os jovens que querem vencer no século XXI.

01. Escolha seus amigos. Não ande com pessoas que nada vão agregar à sua vida futura.

02. Estude. Lembre-se de que o século XXI é o século da inteligência. Vencerão somente os melhores.

03. Procure ouvir a experiência dos mais velhos. Pode ser chato, mas, antes de descartar bons conselhos, reflita sobre eles.

04. Cuide de sua saúde. Pratique esportes. Diga não ao fumo e às drogas.

05. Preencha seu tempo. Não fique desocupado. Faça alguma coisa boa — cursos rápidos extracurriculares são uma boa opção.

06. Aprenda inglês e espanhol. Lembre-se de que o inglês é o idioma universal. Mais da metade da população mundial estará falando inglês nos próximos anos. O espanhol é importante porque será a segunda língua universal.

07. Aprenda computação. O mundo será cada vez mais eletrônico. Navegue na Internet buscando informações úteis para o seu futuro.

08. Divirta-se. Seja uma pessoa alegre. Sorria!

09. Seja educado. Saiba dizer “com licença”, “por favor”, “obrigado”. Seus ganhos serão muitos.

10. Resista à tentação das drogas e das maneiras fáceis e falsas de ser feliz.

Lembre-se: a felicidade e o sucesso são construídos dia a dia com nossas atitudes e comportamentos. Acredite em você! Você é a pessoa mais importante do mundo, por isso merece o melhor. Portanto, cuide-se!

Um pacote de biscoitos

Uma moça estava à espera de seu voo na sala de embarque de um aeroporto. Como teria de esperar por muitas horas, resolveu comprar um livro para aproveitar o tempo. Também comprou um pacote de biscoitos. Achou uma poltrona numa parte reservada do aeroporto em que poderia descansar e ler em paz.

Ao seu lado sentou-se um homem. Quando ela pegou o primeiro biscoito, o homem também pegou um. Ela sentiu-se indignada, mas não disse nada. A cada biscoito que ela pegava, o homem também pegava um. Tal atitude a deixava tão indignada que não conseguia reagir.

Restava apenas um biscoito e ela pensou: “O que será que o cara-de-pau vai fazer agora?”

Então o homem dividiu o biscoito ao meio, deixando uma metade para ela. Bufando de raiva, ela pegou seu livro e suas coisas e dirigiu-se ao embarque.

Após instalar-se confortavelmente, surpreendeu-se ao ver seu pacote de biscoitos ainda intacto, dentro da bolsa. Sentiu muita vergonha, pois quem estava errada era ela, e já não havia mais tempo para desculpas. O homem dividiu os seus biscoitos sem se sentir indignado, ao passo que isso lhe causara um verdadeiro transtorno.

Quantas vezes em nossa vida estamos comendo o biscoito dos outros, sem a consciência de que estamos errados?

Precisamos enxergar sempre a verdade, doa ou não. Caso contrário, vamos achar que a única verdade é aquela que está do nosso lado — e, se estiver do outro lado, incomodará. A verdade é boa sempre, mesmo quando dói.

VII

Talentos humanos

*O diploma hoje já vem carimbado como produto perecível
e com prazo de validade.*

Trabalhando com alegria

Houve tempo em que a expressão “mão-de-obra” definia o trabalhador brasileiro. Depois, com o crescimento profissional, o talento humano passou a chamar-se “cérebro-de-obra”, afinal não se ganha mais o jogo com músculos — ganha-se com o cérebro. Hoje, com as mudanças rápidas que o mundo impõe, com o processo de globalização, de automação em todos os setores, quem irá vencer o jogo?

Somente irão chegar ao pódio as empresas que possuírem e praticarem espírito de equipe, de time. Por essa razão, não se usarão mais mão-de-obra (músculos) ou cérebro-de-obra (cabeça); a nova expressão será “coração-de-obra” (cérebro e coração juntos).

Faça um teste com um pequeno pedaço de carvão.

Encharque-o com querosene, álcool ou gasolina — ele nunca irá virar brasa. Porém, se você o juntar a outro pedaço de carvão, nas mesmas condições, conseguirá uma brasa. Assim serão as empresas competitivas, que irão se diferenciar no mercado com equipes que possuam objetivos comuns, a mesma vontade de vencer, de chegar ao topo, compartilhando esforços, dividindo responsabilidades. Com tudo isso, porém, nos dias atuais, ninguém pode garantir segurança para ninguém. Esse é o novo pacto de Recursos Humanos.

Imagine a seguinte situação: numa festa, em uma propriedade à beira de um rio, os convidados já beberam muito. Alguém quer mostrar-lhes a região. Entram num barco, e alguns ainda levam mais uma “latinha”. Começam o passeio. E, como em todo grupo social, sempre há um crítico e um curioso.

O curioso começa a perguntar por tudo e quer saber: “O que tem atrás daquelas pedras?” O barco navega para lá. Atrás das pedras, há uma grande

corredeira, e todos entram nela. De imediato, dois caem do barco — tem início o processo de downsizing, ou seja, menos pessoas na organização, demissões. Em seguida, mais dois, meio bêbados, conseguem segurar-se e não caem (esse é o processo de reengenharia). Os que restaram começam a dar palpites: “Olhe para a frente”; “Vire à direita”; “Reme com mais força” — eis a administração participativa.

Queremos dizer que tudo mudou, não se trabalha mais como antigamente e haverá cada vez menos pessoas nas organizações. Irão sobreviver somente os mais competentes e os mais comprometidos com o negócio da empresa. E tudo isso com o coração, ou seja, trabalhando com alegria. Se o trabalho é um prazer, a vida é uma alegria. Se o trabalho é um dever, a vida é uma escravidão!

O fator humano

Nos últimos anos, as empresas despenderam bilhões na melhoria de processos e em reorganização. Qual foi o resultado? Caos. Processos não produzem. Gente sim. Antes que processos possam ser melhorados, nossa gente deve ser melhorada. Muita coisa deu errado porque os processos não previram pessoas com baixo moral, com baixa motivação, acarretando baixa produtividade.

Locais de trabalho permeados de medo, desconfiança e paranoia; lucros e processos mais importantes do que gente. Deflagra-se aí uma crise pela qual você, eu e nossos filhos pagaremos caro. Pagaremos com padrões de vida mais baixos, com insatisfação profissional e qualidade de vida reduzida. Gente não é máquina — nem mesmo se comporta de forma lógica na maior parte do tempo. Não produz simplesmente por assim ter sido comandada.

Gente é 85% emoção e 15% lógica. Para aumentar significativamente a produtividade nestes próximos e difíceis anos, os líderes deverão aprender a respeitar e maximizar o rendimento dessa massa em potencial, que se encontra estagnada e sem desafios — justamente aquilo que move o ser humano.

A empresa do futuro

A década de 90 foi para as empresas e os empresários uma década de profundo aprendizado. O novo milênio será ainda muito mais competitivo. A globalização se fará mais presente e a concorrência será mais acirrada. Não estaremos competindo com as empresas de nossa cidade, do nosso estado ou do nosso país. Estaremos competindo globalmente. Irá sobreviver a empresa que tiver competência, estrutura de custos, caixa forte e pessoal altamente qualificado para produzir com qualidade e prestar o melhor serviço aos clientes, reinventando seu segmento e surpreendendo o cliente com produtos e serviços novos.

Atualmente, 30% dos produtos da 3M foram criados nos últimos trinta meses. A verdade, porém, é que, apesar de todos os processos de qualidade implantados nas empresas, poucas têm se preocupado em construir a empresa do futuro.

O sucesso de hoje não garante o sucesso de amanhã. E preciso criar o amanhã.

Pergunte a si mesmo como será daqui a cinco ou dez anos o trabalho que realiza hoje. Quem serão seus concorrentes? De onde virão seus lucros? O que a tecnologia estará oferecendo? Que fatores poderão afetar seu trabalho?

Poucas são as empresas que estão construindo seu futuro. Das quinhentas maiores hoje no Brasil, 82% vieram do nada e apenas 18% conseguiram manter-se no topo.

Vencerá a concorrência neste processo galopante a empresa que for capaz de reinventar, de ser criativa, de surpreender o mercado. O maior não comerá o menor; o mais rápido é que engolirá o lento. É preciso mudar, antes que seja tarde.

O bom senso é mais importante que as teorias

Um jovem estudava numa escola secundária e era muito querido por seus colegas. Contudo, ainda que fosse um aluno aplicado, não conseguia tirar boas notas. Passava as noites estudando para as provas, mas um de seus melhores amigos sempre o superava.

Quando fizeram o vestibular, o “esperto” voltou a ter um resultado muito melhor que o dele. A partir de então, como uma piada de mau gosto, sempre que se encontrava com o amigo na faculdade, ele o chamava pelo número de pontos que alcançara, enquanto os outros colegas caíam na gargalhada. O pobre rapaz também tentava achar graça, mas se sentia humilhado por dentro, com vontade de morrer.

Depois de formado, o “burro” passou a ganhar 100 mil reais por ano no mercado imobiliário e está cada vez mais próximo da sua independência financeira. Enquanto isso, o “esperto” vive “duro” e, com os seus 30 anos de idade, não conseguiu se firmar em nenhum emprego.

Será que os testes em que se mede o potencial do ser humano são tão verdadeiros assim? São infalíveis? Ninguém pode julgar uma pessoa pelo seu passado, muito menos pelos títulos universitários ou pelo seu quociente de inteligência (QI). Até porque o diploma hoje já vem carimbado como produto perecível e com prazo de validade.

O segredo do sucesso está na personalidade, no caráter, na competência, que os modistas de plantão insistem em chamar de “emocional”. O bom senso é mais importante do que as teorias, ainda que muitos professores não saibam disso.

Seja seu próprio rei

Um rei foi caçar na floresta com os nobres de sua corte e se perdeu. Não sabia como chegar ao local combinado com o grupo. Encontrou um camponês e perguntou-lhe: “Você sabe como chegar a uma clareira que fica perto de um grande cipreste?” O camponês decidiu levá-lo até o local, e foi andando ao seu lado. Disse-lhe: “Ouvi dizer que o rei está na floresta, é verdade? Eu queria muito conhecer Sua Majestade”. Replicou o rei: “Quando chegarmos lá, você verá que o rei é aquele que não tira o chapéu”. Dezenas de nobres esperavam pelo rei, e todos tiraram o chapéu, efusivamente, para reverenciá-lo.

Vendo que apenas os dois permaneciam de chapéu, o camponês disse: “Um de nós é o rei!”

Parece absurda, à primeira vista, a reação do camponês, que se incluiu como um possível rei. Observe porém que, de certa forma, ele estava dentro de seus domínios, tanto que orientou a pessoa perdida, que por acaso era rei.

Um erro grave é entregar totalmente as decisões e responsabilidades ao superior e deixar de lado o próprio poder. Adota-se uma atitude passiva e omissa: “Faço o que me mandam fazer. Se não der certo, o problema é deles”.

Lembre-se: sua qualidade de vida, seus talentos, sua capacidade, méritos e atitudes fazem parte dos seus domínios, que são bens pessoais e intransferíveis.

Quem for um bom rei no próprio reino, governando a si mesmo com sabedoria e justiça, conhecerá o sucesso, a felicidade e a prosperidade. Seja seu próprio rei!

Enxergando mais longe

Os profissionais mais procurados do mercado são aqueles que têm uma capacidade acima da média para enxergar mais longe, isto é, são possuidores de uma visão de distância.

Essas pessoas fazem sucesso porque veem o que todo mundo vê, mas “enxergam” diferente, e é exatamente aí que se diferenciam dos demais. E é por isso que estão sendo remunerados a peso de ouro.

Para exemplificar que tipo de pessoa é essa, vamos imaginar esta situação: um garçom procura dar o melhor tratamento ao cliente, pensando na gorjeta que poderá ganhar. Ele pratica o “dar” e “receber”, ou seja, tem uma visão, mas sua distância é muito curta.

Numa outra situação, o maître, que enxerga um pouco além do garçom, quer que o cliente tenha o melhor tratamento para que se torne um frequentador, garantindo com isso um faturamento contínuo.

Numa terceira situação, encontramos o gerente. Com um pensamento de horizontes maiores, ele não quer apenas que o cliente volte. Quer que o cliente saia encantado e falando para todo mundo do seu restaurante, o que significa um restaurante sempre lotado, isto é, garantia de sucesso.

E quanto ao dono do restaurante? Ele já está pensando onde vai abrir outro restaurante...

VIII.

Mundo de mudanças e velocidade

*Você não só precisa mudar como também deve mostrar que
mudou.*

Você tem medo do futuro?

Terá medo do futuro aquele que não compreender que o mundo mudou definitivamente. Diz-se que a única certeza estável é a incrível velocidade com que o mundo muda. E essa mudança trouxe consigo algumas consequências fundamentais. Não há mais espaço para os arrogantes, para os que pensam ser mais do que os outros. Não há mais espaço para os que não desejam aprender, achando que sabem tudo num mundo em que o novo nos obriga a aprender todos os dias. Não há mais espaço para os que não investem em si mesmos, empregando tempo e recursos no auto-aperfeiçoamento em todos os aspectos, pessoal e profissional. Não há mais espaço para os preguiçosos, cansados e pouco comprometidos com aquilo que fazem. Nem para os que têm pouca humildade no trato com os subordinados ou colegas de trabalho. Não há mais espaço para os medíocres. No próximo milênio, ninguém terá o direito de pensar pequeno, fazer coisas pela metade, não se envolver, não participar, não lutar.

Quanto às empresas, não há espaço para aquela que não cuidar de forma especial e detalhada de seus clientes, funcionários, fornecedores e até da comunidade. Não há espaço para a empresa que despreza as leis de mercado e suas tendências. Não há espaço para a empresa que não recrutar e selecionar os melhores talentos. Tampouco para aquela que não se preocupar com custos, produtividade e qualidade. Não há espaço para a empresa que não buscar reinventar o que faz a cada dia.

Você tem medo do futuro? Pois não tenha e mude enquanto é tempo. Mude sua forma de pensar, de agir. Mude sua empresa. Acredite que o futuro será espetacular para quem souber viver e trabalhar os novos tempos.

Você é a chave

Se você não se realizou até hoje na vida, está na hora de acordar e entender que ninguém vai colocar “azeitona na sua empada”. Ninguém vai bater à sua porta e dizer: “Aqui está a oportunidade. Vim nomeá-lo presidente de nossa empresa”. Não é assim que o mundo funciona. É preciso mudar. É preciso que, no futuro, você faça algo diferente do que fez no passado. Entenda isso antes de começar qualquer coisa.

Olhe-se no espelho e pense nos últimos cinco anos. Posso afirmar que, se isso não fizer você realmente mudar, seus próximos cinco anos não serão melhores do que os anteriores. A única chave que pode abrir a porta das mudanças na sua vida é você.

Desespero

Muitas vezes as pessoas se sentem desesperadas e completamente desamparadas. A vida acaba lhes pregando uma peça e não há nada que possam fazer. Muitos estão na pior situação que poderiam imaginar, vivendo um verdadeiro pesadelo.

Aqueles que não sabem o que fazer e sentem pena de si mesmos acabam tão dominados pelas ideias de fracasso que nem sequer conseguem pensar claramente. Culpam tudo e todos pela situação. Presumem que estão num beco sem saída e acabam se sentindo as pessoas mais infelizes da face da Terra.

Mas há algo que você precisa saber: o pior dia de sua vida pode ser um dos melhores. Para isso, é necessário uma grande mudança de atitude. Para que as coisas melhorem, é preciso que você melhore.

Quando você decidir conscientemente parar de se lamentar e começar a lutar por um grande sonho, isso realmente irá acontecer. No entanto, nada vai mudar na sua vida se você não mudar. Mude de atitude, e sua vida começará a mudar imediatamente.

Admirável mundo novo

Não há dúvida de que a arte de administrar empresas mudou muito nos últimos anos. Atualmente, centenas de novos conceitos e técnicas alimentam faculdades, revistas de negócios, livros... Mas que tipo de mudança foi essa?

Para começar, muitas mudanças ocorreram ao mesmo tempo. Uma coisa é passar do telefone que se utiliza de uma operadora central, muito comum nas cidades pequenas até os anos 50, para o telefone com discagem própria, semelhante ao que temos em casa. Porém, o advento do telefone celular, com acesso direto à Internet, não é apenas uma mudança brutal, é uma inovação espantosa.

Dentro das empresas não é diferente. Ontem, o chefe era chamado de “feitor”; hoje é um “conselheiro”. Um dia, a reengenharia é o melhor recurso de que se dispõe; no dia seguinte, é a melhoria contínua. É preciso ser poliglota para conseguir se virar nessa seara: empowerment, kaizen, insight, Taguchi etc.

Escolha aquelas mudanças que representam melhor a revolução gerencial nesta virada de milênio. A regra de ouro é que você não só precisa mudar, como também deve mostrar que mudou.

Organograma: peça de museu

Não muito tempo atrás, quando se ouvia falar em “empresa” automaticamente se pensava num organograma. A lógica era brutal, ou seja, autoritária e burocrática. A regra era “manda quem pode, obedece quem tem juízo”.

Isso até o mercado mudar. As pressões dos clientes por produtos e serviços competitivos exigiam uma organização mais atenta, sensível e, sobretudo, veloz.

E esses requisitos jamais seriam atendidos pela estrutura tradicional. Não restava outro caminho senão o da implosão. Primeiro, pela reengenharia, depois por meio de fusões e aquisições.

Hoje, os organogramas são peças de museu. Um sujeito pode ter de se reportar a três pessoas, sendo algumas delas hierarquicamente inferiores a ele! Incrível, mas é o que acontece em todas as organizações.

A tecnologia virtual

A Revolução Industrial, no século XIX, foi provocada pela tecnologia dos teares e consolidada por motores, linhas de montagem, máquinas.

No século XX, os robôs deram mais um passo nessa revolução. Porém, era uma luta de produção real, concreta.

Surgiu então uma empresa chamada Microsoft, cujo negócio é nos enviar milhares de bits pelo ar, que emprega cinquenta vezes menos gente que a General Motors, possui quase o mesmo valor de mercado, opera num mundo imaterial, o ciberespaço. E tudo isso em menos de quinze anos!

A boa notícia e a má notícia

Para o jovem que ingressa no mercado, temos notícias boas e más. A boa é que, para ele, tudo é novo. Não precisa se incomodar com as políticas de antigamente — que baniam do conhecimento dos empregados até o balanço anual, já publicado em jornais —, hoje implodidas pela Internet. Partir do zero, convenhamos, é sempre refrescante.

A má notícia é que a oposição à mudança ainda é forte: quem está no topo e vê o poder lhe escorrendo entre os dedos não vai deixar barato.

Os jovens podem sair de situações assim como heróis ou ser abatidos pelo fogo cruzado. Assistiremos a esta guerra nos próximos anos. Vencerão aqueles que escolherem as melhores armas. Prevalecerão os que tiverem melhor jogo de cintura, capacidade de ouvir, empatia, ou seja, qualificações humanas. Sempre foi assim! O problema é que nunca essa verdade pareceu tão irrelevante, perdida entre tantos notebooks.

IX

O vendedor e o cliente do novo milênio

Conquiste o coração do seu cliente, não o bolso.

O vendedor do século XXI: a velocidade e a mudança

Sem dúvida nenhuma, estamos vivendo a era de maiores transformações da história da humanidade. Em nenhuma outra época ocorreram tantas mudanças ao mesmo tempo.

A única certeza que temos hoje em dia é de que tudo vai mudar! Do século XVI ao XIX, os atributos de tecnologia pouco mudaram. Quem nasceu no século XXI o iniciou de uma forma e o verá terminar de outra, absolutamente diferente.

Já sabemos dos “sustos” tecnológicos que iremos tomar a cada dia deste novo milênio. Essa consciência de um mundo em extrema e rápida mudança é que poucas pessoas têm. Daí sentirmos certa inquietude dentro de nós, produto da rápida obsolescência tecnológica e mesmo de valores.

As empresas, o mercado e o comportamento do consumidor nunca tiveram de mudar tanto e tão rapidamente. O ciclo de vida dos produtos é cada vez mais curto.

Graças a esse processo de aceleração da história, a figura do vendedor também mudou. Suas habilidades do passado nem sempre são fatores de sucesso no mercado de hoje. No presente, vender é muito mais cérebro do que músculos! É conhecer exatamente quem é o cliente, o que ele quer, como quer a entrega, como deseja e pode pagar, quem exerce influência sobre ele, o que a concorrência vem fazendo e oferecendo etc. Vender, hoje, é administrar de maneira eficaz as alternativas de compra. Administrar é ter controle, é exercer poder.

Contingências são o ambiente, a razão que faz com que alguém tome determinada atitude de comprar. Prestar serviços com qualidade é a nova

maneira de vencer o jogo. Venderá mais aquele que se tornar um verdadeiro profissional do setor de prestação de serviços aos clientes.

Prometa só o que pode cumprir e cumpra o que prometeu. Cumpra o horário estabelecido para a visita e principalmente “faça a lição de casa”, isto é, estude o cliente antes da visita e faça um exercício completo de pré-venda, esmerando-se no atendimento pós-venda.

Vendedores à moda antiga, que somente se preocupavam com a “entrevista de venda” sem prepará-la, sem conhecer profundamente o cliente, estão fadados ao fracasso. É preciso saber quem frequenta o estabelecimento do cliente, a fim de oferecer os produtos certos na hora exata, da maneira correta.

O vendedor moderno é aquele que, decidida e seriamente, se compromete com o sucesso de seu cliente, e isso significa usar todos os recursos do conhecimento e da tecnologia da informação para poder transformar esse comprometimento em realidade concretamente percebida pelo cliente.

De nada adiantam visitas constantes e mal preparadas. Tampouco a presença desinformada de um vendedor que não sabe o giro de seus produtos nas gôndolas nem as preferências de uma área, para determinados tipos de cliente.

O vendedor precisa transformar-se num verdadeiro “profissional de vendas” — só assim sobreviverá aos desafios da competitividade do novo milênio.

Atinja o coração do cliente

Deixe de ser apenas vendedor e passe a ser um profissional com visão de lucros, soluções e oportunidades. Lembre-se do longo prazo e não feche vendas, abra clientes. Tenha entusiasmo pela sua profissão e mantenha a autoestima elevada. Busque sempre a realização das metas e faça delas sua motivação pessoal. Mais que um vendedor, seja um negociador hábil e atento. Tenha no produto e serviço sua cartilha e na divulgação seu mandamento.

A melhor maneira de persuadir o cliente é ouvi-lo. Defenda o cliente na sua empresa e sua empresa quando estiver com o cliente. Mantenha sempre o bom humor. Essa é uma chave poderosa que abre qualquer porta.

Seja ousado em sua profissão. Enxergue possibilidades onde outros só conseguem ver obstáculos. Seja amigo das mudanças e tenha como princípio adaptar-se a elas, principalmente no que se refere a novas tecnologias e técnicas de negociação. Antes de pensar em vender, procure conhecer a realidade e as características do mercado.

Depois de cada contato com o cliente, pare um pouco e reveja o que foi discutido. Acostume-se ao treino constante. Os resultados serão fantásticos.

Tenha um controle do número de visitas, entrevistas e pedidos que vai realizar no dia. Verifique onde está falhando e procure corrigir-se. Administre seu tempo exatamente como administra o seu dinheiro, ou seja, na medida exata.

Pesquise antes quais são as necessidades de cada cliente. Verifique, depois, se o cliente ficou realmente satisfeito. Conquiste a cabeça e o coração do cliente, e não seu bolso. Mostre-se preocupado com ele e não consigo mesmo.

O vendedor que pensa nas dívidas quando está com o cliente não consegue pagar nenhuma. Diga sempre que os negócios vão bem. Mesmo porque um mentiroso otimista é muito melhor que um realista depressivo.

A burocracia mata a meta

Em um período crítico da Segunda Guerra Mundial, o general MacArthur e suas tropas estavam acampados na margem de um grande rio que deviam atravessar. MacArthur chamou então um engenheiro e lhe perguntou: “Soldado, quanto tempo será preciso para construir uma ponte sobre este rio?” O engenheiro respondeu: “Três dias, senhor”. O general ordenou: “Faça com que o projetista comece imediatamente”.

Três dias depois, MacArthur novamente chamou o engenheiro ao seu escritório. Queria saber como andava a construção da ponte. “A ponte está terminada e o senhor pode atravessá-la com suas tropas, desde que não espere pelo projeto, pois este ainda não está pronto.”

Nada lhe trará mais problemas no mundo dos negócios do que “não manter os olhos fixos na bola”. E, neste caso, a “bola” é a meta, seja ela construir uma ponte, abrir a maior loja da sua cidade ou visitar dez clientes por dia.

Não acredito que bons chefes devem se afogar em trabalhos rotineiros e administrativos. Isso lhes toma um tempo que deveria ser empregado no contato com os clientes. Além disso, tais tarefas acabam criando uma verdadeira miopia de mercado.

Para quem perdemos os clientes?

Gostaria que você pensasse nos motivos pelos quais perdemos diariamente muitos clientes: por falecimento, 1%; por mudança de endereço, 3%; por amizades comerciais, 5%; por maiores vantagens da concorrência, 9%; por reclamações não atendidas, 14%; e por indiferença do pessoal que atende 68%. Esses dados fazem parte de uma pesquisa realizada pela Fundação Getúlio Vargas.

É preciso entender que o cliente é a pessoa mais importante da empresa. Não é alguém com quem se discute. Ninguém jamais ganhou uma discussão com um cliente. Ele é a pessoa que nos traz seus desejos e é nossa missão atendê-los com lucro para ele e para nós.

O cliente é a finalidade do nosso trabalho. Ele é o rei!

Mercado individual

Mercado: um termo que simboliza algo coletivo, imenso. Tanto que, por mais de trinta anos, o marketing foi dominado pela ânsia de segmentar. No mundo atual, como o cliente é o rei, o que interessa é o mercado de um.

O cliente tem gostos, desejos únicos e próprios. Ele não vale o que compra hoje, mas durante a vida toda. Representa mais do que uma venda, é um patrimônio.

Os clientes vêm em segundo lugar

O cliente nem sempre tem razão. Os funcionários, e não os clientes, devem vir em primeiro lugar. Esse é o novo paradigma que algumas empresas de sucesso vêm adotando.

Uma companhia aérea bem-sucedida, apesar de oferecer um serviço magnífico aos clientes, deixa claro que seus funcionários vêm em primeiro lugar, mesmo que isso signifique afastar os clientes.

Parece loucura, não é? Questionado se os clientes não estavam sempre em primeiro lugar, o presidente dessa empresa respondeu: “Não, eles não estão. Eu acho que essa é a maior traição que um chefe pode cometer com seus funcionários. O cliente às vezes está errado. Nós não queremos transportar esse tipo de pessoa. Escrevemos uma carta a ela e dizemos: ‘Voe com outra companhia aérea. Não abuse do nosso pessoal’”.

Os funcionários dessa companhia fazem de tudo para acomodar os clientes com cortesia e bom humor, mas a empresa também ficou conhecida por encorajar alguns clientes desagradáveis a procurar a concorrência.

O presidente dá o exemplo de uma carta de reclamação recebida de um cliente que ameaçava não voar mais com sua empresa porque, em um dos lavatórios do avião, o rolo de papel higiênico fora colocado de cabeça para baixo, de modo que a ponta solta saía pela parte de cima do rolo! E o cliente perguntava: “Se a empresa é tão descuidada na colocação do papel higiênico, como posso confiar na manutenção?” A resposta: “Que diabos você estava fazendo de cabeça para baixo no nosso lavatório?”

O cliente deve ter ficado tão impressionado com a ironia da resposta quanto com o fato de o próprio presidente ter respondido à sua carta.

Essa empresa continua oferecendo os preços mais baixos do mercado, a

frequência mais alta de voos e o melhor atendimento ao cliente, com funcionários mais divertidos, calorosos, cordiais, espirituosos e hospitaleiros.

O atendimento vem do coração e da alma de seus funcionários otimistas, leais e confiáveis. A receita do sucesso é: funcionários felizes fazem clientes felizes. Então, o cliente vem em segundo lugar.

X

Sucesso

Diferenças entre saber e fazer

Sucesso é ver o que todo mundo vê, mas enxergar diferente.

Você sabe a que porto se dirige?

A pessoa que tem um propósito definido age como um cavalo puro sangue quando recebe uma chibatada — reage e corre mais para chegar na frente. Por outro lado, uma pessoa que vive sem propósito definido é como uma mula, que recebe uma chibatada e empaca.

Viver sem um propósito é saltar de uma escolha errada para uma alternativa errada. Ninguém chega a lugar algum se não sabe aonde deve e aonde não deve ir. Não importa o que aconteça, mantenha sempre seu propósito.

A costa californiana estava envolta em neblina naquela manhã de 4 de julho de 1992. Trinta quilômetros a oeste, na ilha de Catalina, uma mulher de 34 anos entrou firme no Oceano Pacífico e começou a nadar em direção à costa da Califórnia. Seu nome: Florence Chadwick, a primeira mulher a atravessar o canal da Mancha em ambas as direções.

A água estava congelante naquela manhã e a neblina tão forte que mal podia ver os barcos que a acompanhavam. As horas passavam e milhões de pessoas assistiam à travessia pela televisão. Várias vezes os tubarões aproximaram-se dela e foram afastados pelo pessoal de apoio nos barcos. Ela continuava nadando. Fadiga nunca foi seu problema, apesar de a água congelar até seus ossos.

Mais de quinze horas depois, cansada e congelada, decidiu que não iria adiante e pediu para ser retirada da água. Sua mãe e seu treinador, ambos num bote próximo, disseram-lhe que estava perto do continente e pediram que não desistisse. Porém, quando olhou para a costa, tudo o que Florence pôde ver foi a neblina. Minutos depois foi retirada da água.

Horas mais tarde, quando seu corpo começou a esquentar, sentiu o choque

do fracasso. Confidenciou a um repórter: “Não estou me desculpando, mas, se tivesse conseguido enxergar o continente, eu teria completado a travessia”. Ela saiu da água a somente oitocentos metros da costa.

Dois meses mais tarde, Florence Chadwick completou a travessia com sucesso, tornando-se a primeira mulher a cruzar o canal de Catalina, batendo inclusive o recorde masculino.

Não importa o que aconteça, mantenha seu propósito onde seus olhos possam alcançar e estará praticando o princípio da direção.

Um ser humano sem metas é uma pessoa sem destino. Uma empresa sem metas é uma empresa errante.

Como disse Ralph Waldo Emerson: “O mundo abre passagem para o homem que sabe para onde está indo”.

O pensador romano Seneca, que viveu nos tempos de Cristo, disse certa vez: “Se o homem sabe a que porto se dirige, nenhum vento lhe será desfavorável”.

Como estão as suas metas? Você sabe para onde está indo?

Saindo por cima e enxergando diferente

A história poderia ter sido diferente se, no ano de 1895, o vendedor de rolas King Camp Gillette não estivesse à frente do mercado.

Rolas e lâminas de barbear não têm nada em comum, todo mundo sabe. Como explicar que esse vendedor de rolas tenha decidido abandonar seus artefatos de cortiça, quando era líder de mercado, para se dedicar ao invento da lâmina de barbear?

Minha mãe sempre dizia que, se quisesse sair de um emprego, o fizesse quando estivesse “por cima”, com o moral alto, como fez Pelé, que encerrou sua carreira de esportista quando ainda era o maior.

Com sua ideia brilhante, Gillette gravou seu nome em uma marca que responde por 40% do faturamento global da indústria do segmento. E quase todo mundo pede uma “gilete” quando quer uma lâmina de barbear, seja qual for a marca.

Gillette não executou o grande salto da sua vida por acaso. Ele detinha uma série de informações com as quais seus competidores não contavam. Por isso conseguiu ver o que ninguém podia enxergar e compreendeu antes de todos o potencial de uma lâmina de barbear. Lembre-se: quem tem a informação detém o poder.

O segredo do sucesso de muitas pessoas é ver o que todo mundo vê, mas enxergar diferente.

Dê o maior salto de sua vida

Conta uma fábula que três rãs apanhadas nos charcos foram colocadas num recipiente vazio e profundo. Dali, garantia o caçador, não poderiam escapar. As três fizeram um acordo para se salvar em equipe. Depois de muitas tentativas, conseguiram saltar para fora do recipiente, mas com tão pouca sorte que caíram noutra não menos fundo, mas cheio de leite.

Agora que mais precisavam de solidariedade e ajuda, pois estavam cansadas, cada uma tentou salvar-se por sua conta e tomou uma postura diferente. Já não eram uma equipe.

A mais velha, com pouca energia e desacostumada ao esforço, viu que não tinha solução e teria de esperar a morte. Desanimada, ficou quieta e, pouco a pouco, se afogou no leite.

A segunda, mais intelectual, começou a fazer estudos matemáticos sobre a distância a percorrer e a energia a despende. Filosofou sobre a vida, a morte, os riscos, a solidariedade e a importância da experiência em circunstâncias adversas. Entre tantas ideias, foi afundando também pouco a pouco. Antes de se afogar, ainda pôde dizer: “O importante na vida é saber quando a morte chega”.

A terceira, mais jovem e com grande vontade de viver, não refletiu muito, agitou-se e revoltou-se contra a iminência da morte. Tanto se mexeu e lutou que, sacudido pelo movimento, o leite se tornou manteiga. A rã salvou-se, descansou tranquila um momento e lamentou que as outras companheiras não tivessem feito o mesmo que ela. Com menos esforço, todas as três poderiam ter sido salvas. A rã deu o maior salto da sua vida, ou seja, deu o salto para a vida. Nunca havia se valorizado tanto e nunca sentira tanta força.

E você, como tem se sentido em relação à vida? Como está sua

perseverança? E sua disposição para dar grandes saltos? Ou será que você se sente como aquela rã mais velha? Ou como a intelectual, que também se afogou? Faça como a rã mais nova, que perseverou e conseguiu sobreviver. Salte você também rumo à felicidade e ao sucesso.

A estrada do sucesso

É óbvio que todos temos diferentes sonhos e ideias sobre o que queremos criar para nossa vida. Sucesso é o esforço contínuo para tornar-se maior. É a oportunidade de continuar crescendo emocional, social, espiritual, fisiológica, intelectual e financeiramente, enquanto contribuímos de alguma forma positiva com os outros.

A estrada do sucesso está sempre em construção. É um caminho que avança, não um fim a ser alcançado. O poder de transformar nossa vida no nosso maior sonho permanece sempre guardado dentro de nós. É agora que você tem de libertá-lo.

O fato é que vivemos numa época onde muitas pessoas são capazes de conseguir coisas maravilhosas do dia para a noite, de alcançar sucessos inimagináveis.

O poder supremo é a habilidade de produzir os resultados que mais desejamos e criar valores para outros. É a habilidade de mudar nossa vida, dar forma a nossas percepções, fazer com que as coisas trabalhem a nosso favor, e não contra nós.

A arrogância é fatal

Alguns funcionários geralmente de empresas importantes ou que trabalham com produtos ou marcas famosas se acham mais importantes que os clientes.

A medida que incorporam este “ser mais importante”, esses funcionários começam a perder a noção de que estão ali para servir o cliente e o desprezam, são arrogantes, acham que tudo o que o cliente pede é “impertinente” ou até “intolerável”.

Em certas concessionárias de carros importados, os vendedores parecem donos do mundo e julgam a clientela pela aparência, atendendo apenas alguns escolhidos.

Há garçons de restaurantes famosos que parecem estar nos fazendo um favor em nos atender bem. Acham-se mais importantes que os clientes que ali estão.

Estamos no novo milênio. Que tal você discutir essas questões com sua equipe? Nesse exercício, que todos façam as devidas reflexões. Elogio é bom, mas também é preciso avaliar como o principal alvo, o cliente, está sendo atendido.

Você está encantando seu cliente? Pense bem, comece a treinar agora para não reclamar depois.

Cuidado, a arrogância é fatal.

Cachorro-quente de sucesso

Arnaldo é um descendente de japoneses que mora numa cidade do interior do Paraná. Tem um carrinho de cachorro-quente duplo, grande, limpo, bonito. Várias vezes perguntei nessa cidade onde poderia comer um bom sanduíche e diversas pessoas me indicaram o “cachorro-quente do Arnaldo”, que fica próximo a uma escola, numa avenida.

Fiquei curioso em saber o motivo do sucesso do Arnaldo. Por que tanta gente fala de seu cachorro-quente? Alguns amigos me disseram que Arnaldo vende 25 mil cachorros-quentes por mês e 19 mil refrigerantes. Tem nada menos que dez funcionários — seis que o ajudam na chapa e quatro que preparam todo o material em sua casa durante o dia.

Em seu carrinho de cachorro-quente, ele consegue fazer quarenta sanduíches ao mesmo tempo. Arnaldo faz dois tipos de cachorro-quente, um simples e um com frango desfiado. Não oferece vinte tipos de sanduíche, como vemos em qualquer lugar. Com isso, ele se “especializou”.

Seu foco é no negócio. Compra a melhor salsicha, prepara os melhores molhos. Os clientes e o seu “mercado” sabem o que encontrar — cachorro-quente e refrigerante. Fui lá conferir. O atendimento é rápido e ágil. Isso é prestação de serviço.

Arnaldo sabe que o maior valor hoje para as pessoas é tempo. Montou uma equipe competente que o ajuda. Prepara tudo com antecedência para poder atender melhor e mais rápido. Além disso, oferece comprometimento e dedicação — com atenção aos detalhes e um atendimento primoroso que encanta os clientes. E, certamente, muito trabalho. Ele sabe que sucesso só vem antes de trabalho no dicionário. O cálculo, você faz comigo. Um cachorro-quente simples custa 6 reais e o de frango desfiado um pouco mais;

há também o lucro dos refrigerantes. Com isso, Arnaldo fatura aproximadamente 3 milhão de reais por ano e continua cuidando com muito carinho da sua “galinha dos ovos de ouro”.

Todos sabemos que, em qualquer cidade, existem inúmeros carrinhos de cachorro-quente. Então, qual é o verdadeiro segredo do Arnaldo? Por que alguns dentistas, médicos, consultores, engenheiros se destacam mais que outros? A verdade é uma só: são pessoas que sabem se diferenciar. Vêem o que todo mundo vê, mas de uma maneira diferente e, acima de tudo, colocam em prática suas ideias. Essa é a fórmula do sucesso!

Uma maneira alegre de viver!

Certa vez, perguntaram a Bunker Hunt, um bilionário do petróleo do Texas, se ele tinha algum conselho sobre sucesso que pudesse dar às pessoas. Ele respondeu que obter sucesso era simples: primeiro, decide-se com precisão o que se quer na vida. Segundo, decide-se pagar um preço para fazer o sonho se concretizar — e, então, paga-se esse preço. Se não se der esse segundo passo, nunca se terá o que se quer. As pessoas que sabem o que querem estão dispostas a pagar um preço por isso. Eu as chamo de “os poucos que fazem”.

Aliás, nesta competição, o jogo é entre “os poucos que fazem” e “os muitos que falam”. O que é que cria a diferença entre as pessoas? O que separa certos homens e mulheres de seus semelhantes? O que cria um líder, um empreendedor?

Muitas dessas respostas, nós vamos encontrá-las na maneira alegre de viver dessas pessoas. Muitas delas têm grandes limitações físicas, mas conseguem enxergar um exemplo e um modelo positivo em tudo, mesmo nas adversidades. Por sua vez, há as que parecem ter sempre levado vidas de desespero, raiva e depressão. Reclamam do “tudo” e do “nada”, o que não as leva a lugar nenhum a não ser ao próprio nada.

Sucesso é ação

Tenho reafirmado em minhas palestras que existem pessoas que não sabem e não perguntam, pessoas que sabem e não ensinam e pessoas que ensinam e não fazem. São as que não entenderam que inteligente não é quem sabe muito, mas quem aplica aquilo que sabe, pois o sucesso nada mais é do que ação, ou seja, é de quem o busca, e estes, infelizmente, são poucos.

A diferença que faz a diferença

Na vida de cada homem e de cada mulher, há uma hora de supremo desafio, quando cada reserva que possuímos é testada. Uma hora em que a vida parece injusta. Uma hora em que nossa fé, nossos valores, nossa paciência, compaixão e capacidade de resistir são empurrados para além de nossos limites.

Algumas pessoas usam esses testes da vida como oportunidades para se tornar melhores. Outras permitem que tais experiências as destruam.

Você já pensou no que cria a diferença no que diz respeito às maneiras como os seres humanos reagem aos desafios da vida? Qual é a diferença entre os que têm e os que não têm? Qual é a diferença entre os que podem e os que não podem? E entre os que fazem e os que não fazem?

Por que algumas pessoas superam adversidades horríveis e inimagináveis e fazem de sua vida um triunfo, enquanto outras, apesar de todas as vantagens, transformam a vida num desastre? Por que algumas pessoas aproveitam qualquer experiência e a fazem trabalhar a seu favor, enquanto outras a fazem trabalhar contra si próprias?

A verdade é que as pessoas bem-sucedidas não têm menos problemas do que as que falham. As únicas pessoas sem problemas são aquelas que estão no cemitério.

Qual é a diferença que faz a diferença?

A diferença está na maneira como nos comunicamos conosco, como vemos o mundo a partir do nosso foco. As pessoas de muito sucesso normalmente enxergam a vida com mais brilho, o colorido é mais colorido, o sabor tem mais sabor. Um professor de sucesso ensina o saber com sabor, ama aquilo que faz e sabe que dinheiro é apenas consequência. Enxergar o

sentido positivo da vida: eis a grande diferença.

Copiar é bom

Se um homem e uma mulher desenvolveram um casamento bem-sucedido e ainda estão apaixonados depois de 25 anos juntos, as atitudes que tomaram, as crenças que criaram esse resultado magnífico também podem ser adotadas por nós para que consigamos resultados semelhantes.

O sucesso deixa vestígios. As pessoas que conseguem resultados notáveis fazem coisas específicas para alcançá-los. Há os que conseguem se motivar a fazer uma dieta especial e deixar de ser obesos; outros se motivam a dar um ritmo aos negócios ou à carreira, e assim por diante.

A regra básica é: se alguém no mundo pode fazer qualquer coisa, você também pode, desde que se conduza exatamente da mesma forma. Se é possível para os outros, é possível também para você. Na verdade, qualquer coisa feita por um ser humano pode ser copiada e modelada para sua vida, sua realidade.

O mais importante é que apenas ter o conhecimento não é o suficiente. A palavra base é ação. A ação é que produz resultados. Alguém inovador e eficiente não é resultado de uma composição genética, e sim de uma disciplina que pode ser aprendida e praticada.

XI

Persistência e sentido de missão

A persistência é a vitamina do triunfo.

Sem os obstáculos seríamos aleijados

Um dia, uma pequena borboleta apareceu em um casulo. Um homem sentou-se e ficou observando-a por várias horas. Verificou que ela se esforçava para fazer com que seu corpo passasse através daquele pequeno buraco. De repente, pareceu que a borboleta havia parado de fazer qualquer progresso, como se tivesse ido o mais longe que podia, e não conseguiria ir adiante.

O homem decidiu ajudar a borboleta. Pegou uma tesoura e cortou o restante do casulo. A borboleta então saiu facilmente. Seu corpo, porém, estava murcho e suas asas estavam amassadas. O homem continuou a observá-la porque esperava que, a qualquer momento, suas asas se abrissem e permitissem-lhe voar. Nada aconteceu!

Na verdade, a borboleta passou o resto da vida rastejando com um corpo murcho e as asas encolhidas. Nunca foi capaz de voar. O que o homem fez, com sua gentileza e vontade de ajudar, só atrapalhou, pois o casulo apertado e o esforço necessário para passar por aquela pequena abertura eram o modo concebido por Deus para que o fluido do corpo da borboleta fosse para as suas asas, de forma que ela estaria pronta para voar uma vez que estivesse livre do casulo.

Algumas vezes, o esforço é justamente o que precisamos em nossa vida. Se Deus nos permitisse passar através da vida sem qualquer obstáculo, Ele nos deixaria aleijados. Não iríamos ser tão fortes. Nunca poderíamos voar.

Só atinge o topo quem quer

Um rapaz não tinha as mesmas facilidades que seus colegas de escola. Não tinha sequer permissão para visitar seu melhor amigo, já que os pais deste o consideravam um marginal. No entanto, não desistiu de ser alguém na vida. Ele tinha um violão e não sabia como afiná-lo. Aproveitando uma visita de um cantor à casa de um primo, pediu-lhe que o ensinasse a afinar o instrumento e a tocar alguns acordes básicos.

Não pôde aprender muita coisa naquela oportunidade, mas foi o suficiente para que pudesse começar a lutar por seu sonho. Apenas alguns anos depois, o garoto que os pais de seu melhor amigo chamavam de marginal conquistou o coração do mundo. Seu nome: Elvis Presley. Seu segredo para chegar ao topo foi a força de vontade.

Ele foi lá e fez

Lembro-me de um fato ocorrido alguns anos atrás, quando conheci um homem que tinha na época quase 60 anos de idade. Nesse encontro, ele relatou sua história, que é muito interessante e nos transmite um belo exemplo de vida.

Ele morava numa cidade do interior e, um dia, os amigos o convidaram para participar de uma maratona de 10 quilômetros. Como não estava habituado a correr longas distâncias, não aceitou. Os amigos insistiram e esclareceram que a corrida seria no dia seguinte e que sua participação seria uma grande brincadeira. Ele correria alguns metros e, em um determinado local, sem ninguém perceber, os amigos o colocariam dentro de um ônibus e o deixariam lá na frente, quase chegando ao final do percurso. Então, voltaria à corrida, sem que ninguém soubesse. Ele gostou da ideia, só que durante a corrida percebeu que poderia continuar correndo e completou o trajeto sem entrar no ônibus.

Disse-me esse homem: “Hoje, já ganhei muitas corridas internacionais de 10 a 40 quilômetros. Meu trabalho é patrocinado por empresas internacionais. Na minha casa, tenho dezenas de troféus ganhos em maratonas, como as de Nova York e Washington. Ganho minha vida correndo com pessoas de mais de 40 anos. Essa é a minha nova profissão”.

Ele tinha o tempo todo esse potencial dentro de si, porém não sabia.

Quantos de nós temos o potencial, mas não acreditamos nele e fazemos nossa vida mais difícil, menos próspera, assim como a de nossa empresa, dos companheiros de trabalho, da família, dos amigos?

Esta história é parecida com aquela do estudante que, após dormir a aula inteira e ouvir o sinal de saída, copiou rapidamente dois problemas que

estavam no quadro-negro. Em casa, estudou-os até a exaustão porque precisava de nota em matemática e, pensando tratar-se de um dever de casa, acabou resolvendo um dos dois problemas considerados insolúveis pelos matemáticos. Ele não sabia do seu potencial. Não sabia que era impossível, foi lá e fez.

Quantos de nós perdemos tempo com coisas negativas, achando que nada dá certo, e não nos arriscamos. Hoje em dia, quem quiser alcançar o melhor resultado tem de se “mexer” desde já e acreditar. Caso contrário, não chegará nunca.

Vigilantes do peso, um negócio bilionário.

Seu nome é Jean Nideth. Essa mulher, dona de casa e mãe, vivia na cidade de Nova York e pesava 97 quilos quando formou o primeiro grupo que veio a ser os Vigilantes do Peso. No ano de 1961, Jean convidou seis amigas, também obesas, para se encontrarem semanalmente em seu apartamento em Queens. Iriam conversar sobre seu problema comum e ajudar umas às outras, através dos sacrifícios da dieta.

A intenção dessa senhora era pura. Não pensava que aquele pequeno grupo seria o precursor de uma empresa comercial. Apenas sabia que o amparo de amigas com o mesmo problema poderia ajudá-la a perder peso e manter-se magra, pela primeira vez na vida.

Disse ela: “Compreendi que precisava conversar com pessoas que me dessem respaldo. E, se eu precisava daquilo, as outras também”.

No início dos anos 60, quando grupos de auxílio não existiam e os movimentos de autoajuda apenas começavam a surgir, a ideia de Jean interessou a pessoas que ouviram falar a respeito. O grupo inicial logo cresceu. Em três meses, quarenta pessoas acotovelavam-se no modesto apartamento de Jean para a reunião semanal, a fim de falar abertamente e com honestidade sobre seus problemas de peso com outras pessoas. “O único requisito que impúnhamos era que cada um trouxesse sua própria cadeira”, disse Jean. Durante o ano seguinte, ela começou a liderar grupos similares na área metropolitana de Nova York. Em maio de 1963, já com elegantes 59 quilos, Jean alugou um sótão no bairro de Queens para a primeira reunião pública dos Vigilantes do Peso.

Suas intenções continuavam puras. Os Vigilantes do Peso tinham o objetivo de servir. Aquela primeira reunião no sótão não teve propaganda,

mas Jean falou a respeito com os membros dos grupos já existentes. Para sua surpresa, cerca de quatrocentas pessoas esperavam do lado de fora do sótão quando ela chegou naquela manhã. Servir continuou sendo a chave de seu trabalho.

“Ainda fico arrepiada quando penso a respeito. Não sei se já viram quatrocentas pessoas gordas reunidas em um mesmo lugar, mas eu nunca tinha visto. Era tão grande a necessidade do que estávamos fazendo...” Como só havia alugado cinquenta cadeiras, Jean e uma amiga que recrutou entre os presentes como sua assistente passaram aquele dia recebendo as pessoas em grupos de cinquenta, com a fila de espera no meio da rua. Assim nasceram os Vigilantes do Peso.

Nos anos seguintes, mais de 50 milhões de pessoas no mundo inteiro entraram no programa. Hoje, os Vigilantes do Peso, propriedade da H. J. Heinz Company, são um negócio que gera 1 bilhão de dólares por ano, com mais de 44 mil funcionários em quase trinta países. E tudo começou com uma prestação de serviço.

A melhor maneira de começar a explorar o sentido de missão em sua vida é tomar a decisão consciente de servir. Comece com humildade. Decida que, toda vez que tiver contato com outra pessoa, irá dar-lhe alguma coisa de bom. Esse será o seu grande diferencial.

O segredo de tudo

Tome cuidado com as pessoas que negam alguns princípios básicos, pois elas podem estar tentando enganá-lo. Ter uma boa formação acadêmica é ótimo, mas você jamais vencerá na vida se não desejar ardentemente a vitória.

Se você tem talento, muito melhor, mas não vencerá somente com ele, pois o desejo de vencer é indispensável.

Você tem boa aparência? Maravilhoso, mas você fracassará se não tiver vontade de chegar lá.

Se você não tem talento nem frequentou ótimas escolas, ainda assim vencerá na vida se tiver muita força de vontade. Se sentiu um desejo intenso de vencer, nada o impedirá. O desejo é o segredo de tudo.

A diferença entre ser medíocre e ser bem-sucedido

A diferença entre ser medíocre e ser bem-sucedido é tão pequena, quase inacreditável. O fracasso é primo do sucesso.

Você pode, por exemplo, fazer 99% das coisas de forma correta, mas não fazer as pequenas coisas que são a chave do sucesso, e então fracassará com toda a certeza.

Essa tênue fronteira é uma espécie de força mental, de vertente do sucesso. A vida não é uma corrida curta e de alta velocidade — ela é uma maratona. A maior diferença entre vencedores e perdedores é a capacidade de resistir quando tudo parece desabar ao redor. Os vitoriosos persistem e os perdedores estão sempre desistindo a um metro de Deus, depois de anos persistindo. Não perseveraram o suficiente. O próximo passo seria o da conquista.

A vida é uma maratona, mas os detalhes fazem a diferença. E Deus está nos detalhes.

A tragédia é não tentar

Não há graça em ganhar apenas quando tudo vai bem, sem enfrentar uma dificuldade inesperada. Não há nenhuma desonra em fracassar quando realmente se dá tudo de si. A tragédia é não tentar. O único desgosto real é ter um desejo e não lutar por ele. O mundo está cheio de pessoas que só aproveitam metade ou menos do seu potencial.

Talvez você não vença todas as batalhas, mas com certeza ganhará mais do que perderá.

Recompensa

Muito tempo atrás, um rapaz que estava viajando chegou a uma fazenda e pediu ao proprietário para passar a noite ali. O fazendeiro o recebeu com boa vontade. Pouco depois, outro viajante e sua esposa pararam e perguntaram se poderiam pernoitar ali. O jovem marido, que sofria de tuberculose, explicou que não tinha dinheiro para pagar o alojamento. O fazendeiro os convidou a entrar e disse que nada cobraria pelo pernoite. O primeiro rapaz, sentindo pena do viajante enfermo, ofereceu-lhe sua cama e foi dormir no celeiro.

Na manhã seguinte, o fazendeiro deu ao doente 200 dólares e disse que os usasse, sem se preocupar em devolvê-los.

Vinte anos se passaram. O primeiro rapaz, estando novamente perto da fazenda onde havia pernoitado tantos anos atrás, decidiu ver se o proprietário ainda morava no mesmo lugar e foi até lá visitá-lo.

Enquanto recordavam aquele dia, outro visitante bateu à porta. Por uma dessas coincidências do destino, era o outro viajante! Havia recuperado a saúde, e a fortuna também havia entrado no seu caminho.

Tomara conhecimento de que seu anfitrião sofrera vários reveses financeiros. Voltara à fazenda para pagar a generosidade recebida havia tantos anos. “Amigo”, disse ele ao fazendeiro, “você me deu o equivalente a 200 dólares quando eu estava necessitado, e agora quero pagar-lhe 200 dólares por cada dólar que me deu”.

A vida é um eco. Na Bíblia Sagrada, no Evangelho de Lucas, está escrito: “Dai, e dar-se-vos-á: boa medida, recalcada, sacudida, transbordante, generosamente vos darão”. Mas não dê esperando retorno; seja generoso, porque isso faz parte da regra áurea da vida.

Planejando seu sucesso

Pedro, um lenhador, após trabalhar em uma área de desmatamento, se viu desempregado. Saiu, então, à procura de nova oportunidade de trabalho. Seu tipo físico, muito franzino, fugia completamente do que se esperava de um lenhador. Além disso, o machado que carregava era desproporcional ao seu tamanho.

Aqueles que o conheciam, entretanto, o julgavam ótimo profissional. Em suas andanças, Pedro chegou a uma área reflorestada que estava começando a ser desmatada. Apresentou-se ao capataz da madeireira como um lenhador experiente. E ele era realmente.

O capataz, após lançar um olhar rápido ao tipo miúdo de Pedro e com aquele semblante de selecionador implacável, foi dizendo que precisava de pessoas capazes de derrubar grandes árvores, e não de “catadores de gravetos”.

Pedro, necessitando do emprego, insistiu. Pediu que lhe fosse dada uma oportunidade para demonstrar sua capacidade. Afinal, ele era um profissional experiente!

Com relutância, o capataz o levou à área de desmatamento. E só fez isso para que Pedro servisse de chacota aos demais lenhadores. O capataz pensava consigo mesmo: “Trata-se de um fracote”.

Sob os olhares dos demais lenhadores, Pedro se postou diante de uma árvore de grande porte e, com o grito de “madeira”, deu uma machadada tão violenta que a árvore caiu logo no primeiro golpe. Todos ficaram atônitos. Como era possível tão grande habilidade e tal força descomunal que conseguira derrubar uma árvore grande com uma só machadada?

Logicamente, Pedro foi admitido na madeireira. Seu trabalho era elogiado

por todos, principalmente pelo dono do negócio, que via no lenhador uma fonte adicional de receita.

O tempo foi passando e Pedro foi reduzindo a quantidade de árvores que derrubava. O fato era incompreensível, uma vez que ele se esforçava cada vez mais.

Um dia, Pedro se nivelou aos demais. Dias depois, encontrava-se entre os lenhadores que menos produziam. O capataz, que apesar da rudeza era um homem vivido, chamou Pedro e o questionou sobre o que estava ocorrendo. “Não sei”, respondeu Pedro, “nunca me esforcei tanto e, apesar disso, minha produção está diminuindo”.

O capataz pediu que Pedro lhe mostrasse seu machado. Logo percebeu que a ferramenta estava cheia de “dentes” e sem o “fio de corte”. Perguntou a Pedro: “Por que você não afiou seu machado?”

Este, surpreso, respondeu que estava trabalhando muito e não tinha tempo de afiar sua ferramenta de trabalho. O capataz ordenou que Pedro ficasse no acampamento e amolasse seu machado. Só depois poderia voltar ao trabalho.

Quando retornou à floresta, percebeu que voltara à forma antiga: conseguia derrubar as árvores com uma só machadada.

A lição que Pedro recebeu serve como uma luva para muitos de nós, preocupados em executar o trabalho ou, pior ainda, julgando que já sabemos tudo. Pensando assim, deixamos de planejar, de “amolar nosso machado”, isto é, deixamos de atualizar nossos conhecimentos. Sem saber por quê, perdemos posições ou nos deixamos superar pelos outros. Em outras palavras, perdemos nossa potencialidade.

Muitos avaliam a experiência que possuem segundo a quantidade de tempo dedicada àquilo que fazem. Se isso fosse verdade, aquele funcionário que aprendeu, em quinze minutos, a carimbar os documentos que lhe chegam

às mãos, depois de dez anos na mesma atividade, poderia dizer que tem dez anos de experiência. Na realidade, tem quinze minutos de experiência repetida durante muitos anos.

A experiência é a evolução, e não a repetição monótona de um mesmo trabalho. A evolução é a busca incessante de novas soluções, com coragem de correr e assumir riscos que possam surgir. É “perder tempo” para afiar nosso machado.

Quem sabe faz a hora

Ninguém gosta de esperar. Ficar numa fila de banco, esperar ser atendido no dentista ou no médico irrita qualquer um. Hoje, tudo é rápido e instantâneo.

A expressão popular “a pressa é inimiga da perfeição” já está fora de moda. A frase mais importante ainda é a do cantor Geraldo Vandré, que, nos anos 60, cantava: “Quem sabe faz a hora, não espera acontecer”.

Caixas automáticos, computadores cada vez mais rápidos, carros velozes, tudo isso faz parte do cenário do novo mundo. Já não é possível imaginar o mundo sem o desenvolvimento de tecnologias e rapidez de informação.

O problema é o ser humano acreditar que, em todas as áreas da vida, tudo se resolve instantaneamente, num passe de mágica ou com um simples pressionar do teclado de um computador.

É bom lembrar que esperar é diferente de querer que tudo caia do céu. Fidelizar clientes dá trabalho. Trazê-los ao seu negócio é fácil, porém mantê-los é um desafio.

E, para mantê-los, é preciso muita energia e determinação, velocidade, paciência, espera e ação. É o equilíbrio que vai determinar o seu sucesso. Neste mundo onde impera a velocidade da informação, “quem sabe faz a hora”, é o tempero certo entre não ser precipitado e não ser demorado.

Ao lançar um produto ou serviço, nunca pense que esse é o fim de um trabalho. Infeliz daquele que pensa assim. É apenas um começo que não tem fim. Quem sabe faz a hora, não espera acontecer, isto é, não espera cair do céu.

Conclusão

Quem está vencendo o jogo não é a pessoa talentosa. O talento por si só não explica o sucesso. Quanta gente de talento fica estagnada na vida, não se desenvolve, “não chega lá”. Se, por um lado, os mais bem-sucedidos trabalham com determinação, existe muita gente suando a camisa que não dá certo na vida. Então, quem vence o jogo da vida é quem tem educação? Não pode ser. Há semianalfabetos que revolucionaram o mundo. Então seria a inteligência? Na verdade, há muitos gênios sem expressão que “nunca chegaram lá”.

Evoluindo, chegamos à conclusão de que o incentivo poderia ser a receita. O mundo nos oferece oportunidades, trabalho, mercado, família, mas tudo isso só é útil para a pessoa motivada, que sabe que viver é bom e que a viagem deve ser tão boa quanto o destino.

Qual é a resposta que atende então as nossas expectativas? Esta só é encontrada na motivação pela vida, um sentimento que depende exclusivamente do nosso desejo. O que nos diferencia no mundo é a atitude.

Saber viver com motivação é a base do sucesso que diferencia os que dão certo dos fracassados. E a argamassa que liga tudo — talento, persistência, educação, inteligência, incentivo — e dá a consistência necessária para a construção de nossos propósitos, transformando nossos sonhos em realidade. Sempre penso que uma pessoa desmotivada é alguém que não deve estar com Deus.

Quem tem a informação sabe. Quem tem o conhecimento sabe e faz. O sucesso e a vida feliz são de quem coloca em prática. Este livro procurou mostrar a você que os meios devem ser tão bons quanto a meta e que não precisamos pagar um preço muito alto para chegar lá.

Obrigado leitor por viajar comigo nestas ideias. Com carinho, um forte abraço e esteja com Deus!

Gilclér Regina

Sobre o autor

Gilclér começou sua vida profissional como catador de papel de rua, aos 12 anos na cidade de Mandaguari, no interior do Paraná. Hoje, depois de atuar fortemente em níveis estratégicos e táticos de diversas organizações, Gilclér é bacharel em Administração de Empresas e Marketing, graduado em Dinâmica Humana pelo The National Value Center (Texas / EUA), em Total Quality Manager pela American Society for Quality Control (Wisconsin / EUA) e em Tecnologia de Desenvolvimento Humano pelo The Graves Technology (EUA).

Especialista em temas que abordam liderança, vendas, empreendedorismo e motivação, Gilclér conta com 20 anos de carreira, mais de 4.00 palestras, 200 universidades visitadas, atuando em cerca de 2.000 veículos midiáticos nacionais e internacionais, totalizando agora mais de 3 milhões de livros vendidos e 2 milhões de pessoas transformadas.

Sumário

[Apresentação](#)

[I Viver com equilíbrio e alegria](#)

[II Amor e paixão](#)

[III Motivação](#)

[IV Estar com Deus](#)

[V A fé e os sonhos](#)

[VI Educação, informação e conhecimento](#)

[VII Talentos humanos](#)

[VIII. Mundo de mudanças e velocidade](#)

[IX O vendedor e o cliente do novo milênio](#)

[X Sucesso Diferenças entre saber e fazer](#)

[XI Persistência e sentido de missão](#)

[Conclusão](#)

[Sobre o autor](#)

[Sumário](#)

[Sobre a Viseu](#)

Sobre a Viseu



Essa e outras obras em:

eviseu.com

facebook.com/editoraviseu

twitter.com/editoraviseu

instagram.com/editoraviseu

Contatos:

[*contato@editoraviseu.com*](mailto:contato@editoraviseu.com)

Quer enviar sua obra para nossa avaliação?

[*originais@editoraviseu.com*](mailto:originais@editoraviseu.com)

ROSANA MACIEL

Mães de **JOGADORES**

FILHOS DO FUTEBOL



Mães de jogadores, filhos do futebol

Maciel, Rosana

9788554545697

90 páginas

[Compre agora e leia](#)

Mães de Jogadores Filhos do Futebol é um relato realista leve e dinâmico onde conto a minha experiência como mãe de jogador de futebol acompanhando meu filho nessa profissão. Todas as dores, dificuldades, sacrifícios, ansiedades, dúvidas, superações, conquistas, vitórias e alegrias. Me coloco também no lugar de tantas outras mães que não conheci, das que conheci e convivi em seus dramas que são tão parecidos com os meus. Este livro serve de alerta e esperança para aqueles que ainda não sabem o que é viver no mundo da bola e para os que sabem, trás cumplicidade e incentivo para que não deixem de acreditar um só minuto no sucesso.

[Compre agora e leia](#)

Jorge Sabongi

ENTUSIASMO

Ativando sua energia interior



Entusiasmo

Sabongi, Jorge

9788554546298

320 páginas

[Compre agora e leia](#)

Como acionar a automotivação e reverter o desânimo em tempos de crise? Passamos por diversas flutuações de humor todos os dias. Isso, por si só, tira parte de nossa energia vital. Muitos de nós vivem escravos das vaidades humanas (entre elas a vontade de querer estar em todas as partes do mundo ao mesmo tempo), a necessidade de status, a sede do poder, as posições sociais no culto ao sucesso, a paixão pelo consumismo desenfreado, ânsia por ostentação e popularidade, as frivolidades estéticas e os desejos impossíveis e utópicos. Vivem à procura de seu próprio eu sem perceber que tudo o que realmente precisam para uma vida equilibrada está muito próximo, dentro deles mesmos. Diversas pessoas vivem à margem da realidade nesta era de tecnologia, inserindo-se numa cultura do narcisismo, insuflada pelas redes sociais. Temos uma geração sem equilíbrio para tanto desânimo e desalento. Seus vínculos estão quebrados. Sua energia emocional é sugada. Faltam-lhes ferramentas para acessar seu interior. A "Administração do Entusiasmo" é fundamental por envolver a busca pelo autoconhecimento por intermédio do entendimento e da sofisticação das sensações. Através de exemplos das experiências de vida das antigas gerações, podemos alicerçar as próximas. Iniciamos o

trabalho de reconstrução emocional. Em uma época de desconstrução dos valores e princípios, a ideia é reverter este processo nesta leitura. O entusiasmo é um aliado. Basta saber acessá-lo e mantê-lo. Bem estruturado, esse aliado pode criar novas imagens e mapas mentais para nos colocar na dianteira da condução das sensações de prazer. Ele pode ser acessado por duas vias: interna e externa. No acesso interno, criamos intimidade para que possamos pinçá-lo quando desejarmos. Cada vez que isso acontecer, acenderemos a centelha que favorecerá nosso equilíbrio psíquico. Compreender este processo norteará nossa automotivação. Saber alimentar nosso entusiasmo trará uma nova concepção de vida e novas sensações para alicerçar o desenvolvimento nas mais diversas áreas. Escrito e dirigido para todas as idades, este livro fornece amplo repertório de exemplos enriquecedores e alusões às questões relativas à busca de conforto e segurança em suas atividades. Trabalharemos o autoconhecimento: sua mente nunca mais será a mesma.

[Compre agora e leia](#)

O que todo empreendedor deve saber

"Formador de campeões. Leitura obrigatória para empreendedores experientes e jovens empreendedores."
Mário Gazin, Fundador do Grupo Gazin

VOCÊ EMPREENDEDOR



APRENDIZADO E OPORTUNIDADES

GILCLÉR REGINA

Autor com mais de 3 milhões de livros vendidos



VISEU

Você empreendedor

Regina, Gilclér

9788593991431

95 páginas

[Compre agora e leia](#)

Dediquei um tempo especial quando escrevi este livro. Recheado de histórias de empreendedores de sucesso, onde acertaram, onde erraram, também a minha própria história. Um livro muito gostoso e inspirador pra quem é empresário, líder e todo aquele que deseja empreender. São páginas para o leitor ler, aprender e por em prática em sua vida. Garanto ao leitor que se dedicar ao conteúdo, momentos agradáveis e de reflexão para profunda transformação de seus negócios!

[Compre agora e leia](#)

C.B. LAURY

Olhos GÉLIDOS

W VISEU

Olhos gélidos

Laury, C. B.

9788554545536

135 páginas

[Compre agora e leia](#)

Dizem que se contar até quinze para o nascer do sol, vai ter um deslumbre do paraíso. - Se você ainda quiser encontrar Frosty Eyes após esses quinze dias – Lorence aponta para o chão entre ambos. – Apareça nesse mesmo horário e local. Seja discreto. Eu te levarei até ele. * Como pode provar que é confiável? * Eu não posso – Lorence sorri beirando ao mistério. – Cabe a você decidir. Lorence é um capitão pirata e temido do séc. XVIII em plena Revolução Industrial e Henry mal pode esperar para fazer parte disso. A história de amor entre dois homens em busca da liberdade.

[Compre agora e leia](#)

PSICOLOGIA POSITIVA

PNL e COACHING PESSOAL



JOEL ANTUNES



Psicologia Positiva

Antunes, Joel

9788554542085

130 páginas

[Compre agora e leia](#)

O livro Psicologia Positiva – PNL e Coaching Pessoal contém informações relevantes, abordando comportamento, relacionamentos interpessoais, desenvolvimento pessoal e educação, resultado da experiência do autor em 25 anos no atendimento em psicoterapia breve. O diferencial desse livro de auto ajuda, se fundamenta nos conhecimentos da psicologia, da psicanálise e da PNL e sugere exercícios práticos e objetivos na busca da melhoria da qualidade de vida pessoal do leitor, otimizando seu potencial de relacionamento e realização. (A Viseu pode mudar, sugerir e torna-lo melhor).

[Compre agora e leia](#)